

**COMPETENCIA EMPRENDEDORA Y COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.  
UN ANALISIS EN EL CONTEXTO UNIVERSITARIO VENEZOLANO**

**Abstract**

El objetivo de esta tesis doctoral es analizar el impacto de las tres dimensiones de la competencia emprendedora, conocimientos, habilidades y actitudes y valores, en las diferentes manifestaciones del comportamiento emprendedor, esto es, intención emprendedora, emprendimiento naciente y creación de empresas. La unidad de análisis fueron estudiantes universitarios de pregrado de tres universidades venezolanas. La población estuvo compuesta por 26.538 estudiantes. El método de recolección de datos fue el cuestionario autoadministrado. Se obtuvo una tasa de respuesta del 24,90% y la muestra final estuvo conformada por 6.610 estudiantes. Con todo ello, la presente tesis no sólo constituye un trabajo pionero en la construcción del concepto de competencia emprendedora a partir de la adopción de los rasgos asociados al comportamiento emprendedor, si no que los resultados obtenidos permitieron confirmar la relevancia de las habilidades en la intención emprendedora, de los conocimientos y las habilidades en el emprendimiento naciente y de los conocimientos, y de las actitudes y valores en la creación empresarial; aspectos todos ellos que las instituciones educativas deberían tener en cuenta y reforzar en sus programas formativos, así como los organismos de gobierno nacionales y multilaterales para contribuir al desarrollo económico con programas de apoyo al emprendimiento.

**Introducción**

El inicio del estudio del emprendimiento data de más de 250 años. Profesionales, pensadores y académicos de diferentes disciplinas han aportado definiciones para conceptualizar el constructo. En la literatura se encuentra un gran número de definiciones de emprendimiento asociados al comportamiento emprendedor. Entre ellas se destacan las siguientes: realizar nuevas combinaciones (Schumpeter, 1934); estar alerta a las oportunidades presentes en el mercado (Kirzner, 1973); reducir la ineficiencia organizacional (Leibenstein, 1978); adueñarse de un nuevo negocio (Brockhaus, 1980); innovar, actitud proactiva y asumir riesgos (Miller, 1983); crear nuevas organizaciones (Gartner, 1985); tomar riesgos y ser

individualista (Begley y Boyd, 1987); crear una nueva empresa (Low y Macmillan, 1988); aprovechar y explotar oportunidades (Stevenson, 1983; Shane y Venkataraman, 2000); cognición, descubrimiento y búsqueda de nuevos mercados (Álvarez y Busenitz, 2001) y realizar trabajos creativos (Mitchell, 2002).

Aunque la comunidad científica aún desconoce muchos de los factores que inciden en el proceso emprendedor (Reynolds, Bosma, Autio, Hunt, De Bono, Servais, López, García y Chin, 2005), el rol que desempeña el emprendedor influye en las decisiones relevantes sobre la creación y transformación empresarial. Se considera que el emprendimiento debe ser estudiado desde la perspectiva del emprendedor y de los comportamientos que lo determinan, pues se estima que éstos mejoran y estimulan la creación empresarial, ya que incrementa la tendencia hacia la asunción de riesgos y el desarrollo de nuevos productos, procesos y servicios (Cuervo, 2005). Investigaciones previas indican que el estudio de las características o rasgos de los emprendedores constituyen un elemento clave dentro del fenómeno del emprendimiento, lo que ha generado la necesidad de investigar, estudiar y medir los rasgos o características imperantes en los emprendedores, es decir, aquellos factores que condicionan la actitud emprendedora en las personas, así como las formas efectivas de estimularlos (Peterson, 1985; Shane y Venkataraman, 2000; Shane, Locke y Collins, 2003; Baron, 2004; Van Praag y Versloot, 2007; Baron y Henry, 2010).

Si bien es cierto que un conjunto de investigaciones abordan el fenómeno del emprendimiento desde la visión del emprendedor y sus características, así como de los factores que intervienen en la etapa previa a la creación empresarial, se considera necesario un estudio desde una posición holística. En esta investigación se plantea abordar el fenómeno del emprendimiento como competencia, conceptualizada como la combinación de conocimientos, habilidades y actitudes y valores que en un contexto específico conducen al desempeño idóneo de determinados comportamientos (Rychen y Salganik, 2001; Zabalza, 2003; Tobón 2006; Martínez, Martínez y Muñoz, 2008; Puig, 2008; Vicedo, 2011; López y García, 2012). Es razonable este enfoque de la investigación si se considera que el emprendimiento es un conjunto complejo de atributos, capaz de englobar múltiples comportamientos que dan origen a la intención emprendedora, al emprendimiento naciente y a la creación empresarial.

Esta investigación difiere de otras porque el perfil del emprendedor y los elementos que determinan el comportamiento emprendedor, se articulan estableciendo su relación con las dimensiones -conocimientos, habilidades y actitudes y valores- de la competencia que

intervienen en dicho proceso. En concordancia con lo anteriormente planteado, este trabajo de investigación se propone identificar y analizar los rasgos que definen y caracterizan al emprendedor, incorporándolos dentro de un enfoque basado en competencias, mediante su ubicación dentro de cada una de las dimensiones que la componen, para generar como producto de esta investigación el concepto de competencia emprendedora.

En la presente investigación, además, se incluyen planteamientos atinentes a la aplicación del concepto de competencia en la caracterización de un emprendedor y a la identificación de los rasgos determinantes del comportamiento hacia la intención emprendedora, el emprendimiento naciente y la creación de empresas. Asimismo, se plantean acepciones de emprendimiento y de competencia emprendedora, según ámbitos de aplicación, debido a sus incidencias en el desarrollo de la investigación. Dicho lo anterior, el objetivo de la presente investigación es responder la siguiente pregunta: ¿Cuál es el impacto de las dimensiones de la competencia emprendedora en el comportamiento emprendedor?

Para dar respuesta a esta pregunta de investigación se empleó como unidad de análisis el estudiante universitario de pregrado, como contexto empírico de la investigación tres de las principales universidades de Venezuela ubicadas en la ciudad de Caracas y como método de recogida de información el cuestionario autoadministrado. Así, de una población de 26.538 estudiantes, se logró una muestra final conformada por 6.610 estudiantes, lo que implica una tasa de respuesta del 24,90%. Los resultados obtenidos de los modelos de regresión múltiple y regresión logística correspondientes han permitido analizar el impacto de las tres dimensiones de la competencia emprendedora, conocimientos, habilidades y actitudes y valores, en las diferentes manifestaciones del comportamiento emprendedor, esto es, intención emprendedora, emprendimiento naciente y creación de empresas.

### **Revisión de la literatura y modelo teórico de análisis**

En primer lugar, la tesis doctoral presenta los antecedentes y las definiciones que han surgido de la evolución del término emprendimiento a lo largo de la historia. Su uso comienza en el campo de la economía durante la segunda mitad del siglo XVIII e inicios del siglo XIX por autores como Richard Cantillon y Jean Baptiste Say hasta la actualidad, donde algunos autores han abordado las acciones conducentes al estudio y la práctica del fenómeno del emprendimiento de forma sistemática y organizada, al identificar la significación que éste tiene en la generación de capacidades individuales, sociales e institucionales. La diversidad de

conceptos existentes, probablemente producto de la cantidad de enfoques, perspectivas y disciplinas que buscan definirlo, no han permitido establecer una definición única del emprendimiento que sea colectivamente aceptada por la comunidad académica.

El supuesto subyacente de estas investigaciones es la existencia de características únicas en los emprendedores que pueden ser aisladas e identificadas (Romanelli, 1989). Sin embargo, no se ha precisado que la mayoría de estos rasgos sean únicos a los emprendedores, y en cambio son comunes a muchos individuos exitosos, incluyendo a los gerentes (Brockhaus, 1982; Gartner, 1985; Low y MacMillan, 1988). Además, no se ha precisado que los rasgos de la personalidad sean predicciones confiables del comportamiento futuro (Gartner, 1989).

Una proporción significativa de los estudios sobre emprendimiento se enfoca en analizar el perfil psicológico del emprendedor y sus comportamientos, dado que es quien inicia el proceso emprendedor y crea una nueva empresa. La importancia que reviste el comportamiento emprendedor como objeto de estudio (Shane y Venkataraman, 2000; Shane, Locke y Collins, 2003; Baron, 2004; Cuervo, 2005, Van Praag y Versloot, 2007; Baron y Henry, 2010), encuentra justificación en su vinculación con variadas disciplinas, entre ellas la dirección de empresas, la psicología y la educación. Algunos autores, consideran la idoneidad del uso de este enfoque debido a que representa el conjunto de acciones observables vinculadas a los rasgos de personalidad y a otros constructos intangibles. En este estudio se analiza el comportamiento emprendedor a partir de tres vertientes: 1) intención emprendedora que se refiere a la disposición que tiene un individuo a la creación de un nuevo negocio, es decir, éste enfoca toda su atención, experiencia y acciones hacia el logro de ese objetivo en un futuro (Ajzen, 1991; Shapero y Sokol, 1982; Bird, 1988; Katz y Gartner, 1988; Boyd y Vozikis, 1994; Minniti, 2005; Schwarz, Wdowiak, Almer-Jarz, y Breitenecker, 2009); 2) emprendimiento naciente se da cuando una persona realiza dos o más acciones enfocadas a la creación de una empresa, como por ejemplo alquilar o comprar equipos o locales, escribir planes de negocio, entre otras (Diochon, Gasse, Menzies y Garand, 2001; Wagner, 2004; Kim, Aldrich y Keister, 2006; Davidsson, 2006; Cassar y Craig, 2009); y 3) creación de empresas, es decir, la generación o fundación de una nueva entidad (Timmons, Smollen y Dingee, 1985; Gartner, 1985; Álvarez y Busenitz, 2001; Morris, Schindehutte y Lesser, 2002).

Ahora bien, las características o rasgos de los emprendedores son esenciales en el comportamiento emprendedor. Por ello, este trabajo se centrará en aquellas características

que, según la revisión realizada, se consideran necesarias en el comportamiento emprendedor. Tras la revisión de la literatura, se observa que no ha habido consenso entre los diferentes trabajos teóricos realizados sobre las características del emprendedor y que, además, no todos han sido contrastados. Las investigaciones sobre el emprendimiento no han podido reportar un grupo único de rasgos que caractericen al emprendedor (Brockhaus y Horowitz, 1986; Sexton y Bowman, 1991; Shaver, 1995). Se sugiere que esto sucede debido a que cada autor, dependiendo de sus propósitos, metodologías, perspectivas teóricas, unidades de análisis y dimensiones del constructo que estudie, revisa un grupo diferente de características. En este sentido, Goel y Karri (2006) manifiestan que frecuentemente se han estudiado rasgos como, locus de control (Brockhaus, 1982; Chen, Greene y Crick, 1998), autoeficacia (Markman, Balkin y Baron, 2002; McGee, Peterson, Mueller y Sequeira, 2009), necesidad de logro (McClelland, 1961; Begley y Boyd, 1987), tendencia hacia el riesgo (Brockhaus, 1980; Mueller y Thomas, 2000) y tolerancia hacia la ambigüedad (Schere, 1982; Minniti 2005).

Ante la falta de consenso y heterogeneidad en dicha agrupación, en esta investigación se hace un intento de integración, recopilando los veinticinco rasgos considerados más importantes en la revisión de la literatura y a los fines de este estudio: alerta (*alertness*) (Kirzner, 1979; Dutta y Crossan, 2005; Tang, Kacmar y Busenitz, 2012), aprendizaje emprendedor (Neisser, 1967; Gartner, 1989; Politis, 2005; Cope, 2011), aprovechar y explotar oportunidades (Schumpeter, 1934; Shane y Venkataraman, 2000; Alvarez y Barney 2007; Klein, 2008), autoeficacia (Bandura, 1977; Bandura, 1982; Chen, Gully y Eden, 2004; McGee, Peterson, Mueller y Sequeira, 2009), capacidad para crear/innovar (Schumpeter, 1934; Gartner, 1988; Timmons, 1990; Goel y Karri, 2006), capacidad para movilizar recursos (Katz y Gartner, 1988; Venkataraman, Macmillan y McGrath, 1992; Minniti y Bygrave, 1999), capacidad para tomar decisiones/solucionar problemas con información limitada (Nelson y Winter, 1982; Covin y Slevin, 1991; Gartner, Bird y Starr, 1992; Sarasvathy, 2001; Dane y Pratt, 2007), cognición emprendedora/lógica basada en la heurística (Bird, 1992; Krueger, 1993; Mitchell, Busenitz, Bird, Gaglio, McMullen, Morse y Smith, 2007; Sommer y Haug, 2011), comportamiento tipo A (Friedman y Rosenman, 1974; Boyd, 1984; Timmons, Smollen y Dingee, 1985; Begley y Boyd, 1986; Begley y Boyd, 1987), conocimiento emprendedor (Coase, 1937; Bygrave y Minniti, 2001; Álvarez y Busenitz, 2001; Ravasi, Turati, Marchisio y Ruta, 2004; Sommer y Haug, 2011), construcción de legitimidad/manipulación activa (Mitton, 1989; Shepherd y Zacharakis, 2003; Tornikoski y Newbert, 2007; Rutherford, Buller y Stebbins, 2009), desarrollo de redes de contactos/construcción de capital social/network (Ganovetter, 1973; Venkatamaran, MacMillan y McGrath, 1992; Wu, Wang, Tseng y Wu, 2009;

Peris, Peris-Ortiz y Gil-Pechuan, 2010), energía/impulso/trabajo duro/persistencia (MacMillan, Siegel y SubbaNarisimha, 1985; Mitton, 1989; Schindehutte, Morris y Allen, 2006; Cardon, Wincent, Singh y Drnovsek, 2009), exceso de confianza (Phillips y Wright, 1977; Manimala, 1992; Zacharakis y Shepherd, 2001; De Carolis y Saporito, 2006; Goel y Karri, 2006), experiencia previa (Gartner, 1985; Shepherd, Douglas y Shanley (2000), Shane, 2003; Ucbasaran, Westhead y Wright, 2003; Politis, 2005), inconformidad/individualismo (Kirton, 1976; Cunningham y Lischeron, 1991; Anderson y Smith, 2007; Diochon y Anderson, 2011), liderazgo (Fiedler, 1966; Carsrud, Gaglio y Olm, 1987; Kirzner, 1995; Gupta, MacMillan y Surie 2004), locus de control interno (Rotter, 1966; Brockhaus, 1982; Shaver y Scott, 1991; Chen, Greene y Crick, 1998), motivación (Epstein, 1979; De Bono, 1993; Herron y Robinson, 1993), necesidad/reconocimiento de logro (McClelland, 1961, 1965; Sexton y Bowman, 1983; Begley y Boyd, 1987; Shane y Venkataraman, 2000), percepción de la utilidad/beneficio económico/ganancia/compensación (Schumpeter, 1934; Kirzner, 1973; Casson, 1982; Hannan y Freeman, 1984; Minniti y Bygrave, 1999; Shane y Venkataraman, 2000), posesión previa de información (Schumpeter, 1934; Venkataraman, 1997; Minniti y Bygrave, 1999; Shane y Venkataraman, 2000; Álvarez y Busenitz, 2001), tendencia moderada a asumir riesgos (Mill, 1848; Schumpeter, 1934; McClelland, 1961; Lüthje y Franke, 2003; Rauch y Frese, 2007), tolerancia al fracaso (Scott y Lewis, 1984; Sarasvathy, 2001; Shepherd, 2003; Politis, 2008; Politis y Gabrielsson, 2009; Cope, 2011) y tolerancia hacia la ambigüedad/presión cambios/incertidumbre (Budner, 1962; Timmons, Smollen y Dingee, 1985; Begley y Boyd, 1987; Mitton, 1989; Minniti 2005).

Ahora bien, aunque el emprendimiento ha sido estudiado desde diferentes perspectivas, en este trabajo proponemos explorar otro punto de vista que hasta ahora no ha sido analizado y es el enfoque basado en competencias. Si bien el comportamiento emprendedor ha sido abordado en la literatura desde diversos puntos de vista, se considera que dichos estudios han sido restrictivos, debido a que han prevalecido enfoques basados en determinados parámetros considerados aisladamente. En este sentido, se planteó definir el emprendimiento como una competencia y vincular las características asociadas con el comportamiento emprendedor a las tres dimensiones que constituyen las competencias: conocimientos, habilidades y actitudes y valores, los cuales a su vez, están relacionados con tres saberes fundamentales: saber conocer, saber hacer y saber ser. A partir de esto, se estableció la correspondencia entre ambos conceptos con las características que posee un emprendedor y que influyen en su comportamiento dentro del ámbito de las competencias.

Como derivación de las consideraciones expuestas, la investigación desarrollada plantea el siguiente concepto para competencia emprendedora: Condición individual integrada por la combinación idónea de conocimientos, habilidades y actitudes y valores que determinan y se manifiestan mediante la puesta en práctica de una serie de comportamientos contextualizados y orientados a la creación de empresas sostenibles, generadas a partir del aprovechamiento de oportunidades lucrativas para el emprendedor y competitiva para los diversos actores involucrados.

A continuación y para dar contenido a la competencia emprendedora, exponemos los rasgos emprendedores asociados a cada una de sus dimensiones. La primera corresponde a los conocimientos (conocer, conceptual o teórico), consistentes en la representación mental del conjunto de datos, hechos, conceptos, nociones, información, proposiciones, y categorías adquiridas en una o varias disciplinas mediante la experiencia o el aprendizaje, necesarios en el individuo para su actuación. En esta dimensión se enmarcan las siguientes características o rasgos de los emprendedores: aprendizaje emprendedor, cognición emprendedora / lógica basada en la heurística, conocimiento emprendedor, experiencia previa, percepción de la utilidad/beneficio económico/ganancia /compensación y posesión previa de información.

La segunda dimensión comprende las habilidades (hacer, procedimental o práctico), las cuales representan la capacidad del individuo para actuar e intervenir en la realidad mediante el uso de procedimientos o procesos necesarios para el desempeño de una actividad, física o mental. Las características del emprendedor que la integran son: alerta, aprovechar y explotar oportunidades, capacidad para crear/innovar, capacidad para movilizar recursos, capacidad para tomar decisiones/solucionar problemas con información limitada, desarrollo de redes de contactos/construcción de capital social/network y liderazgo.

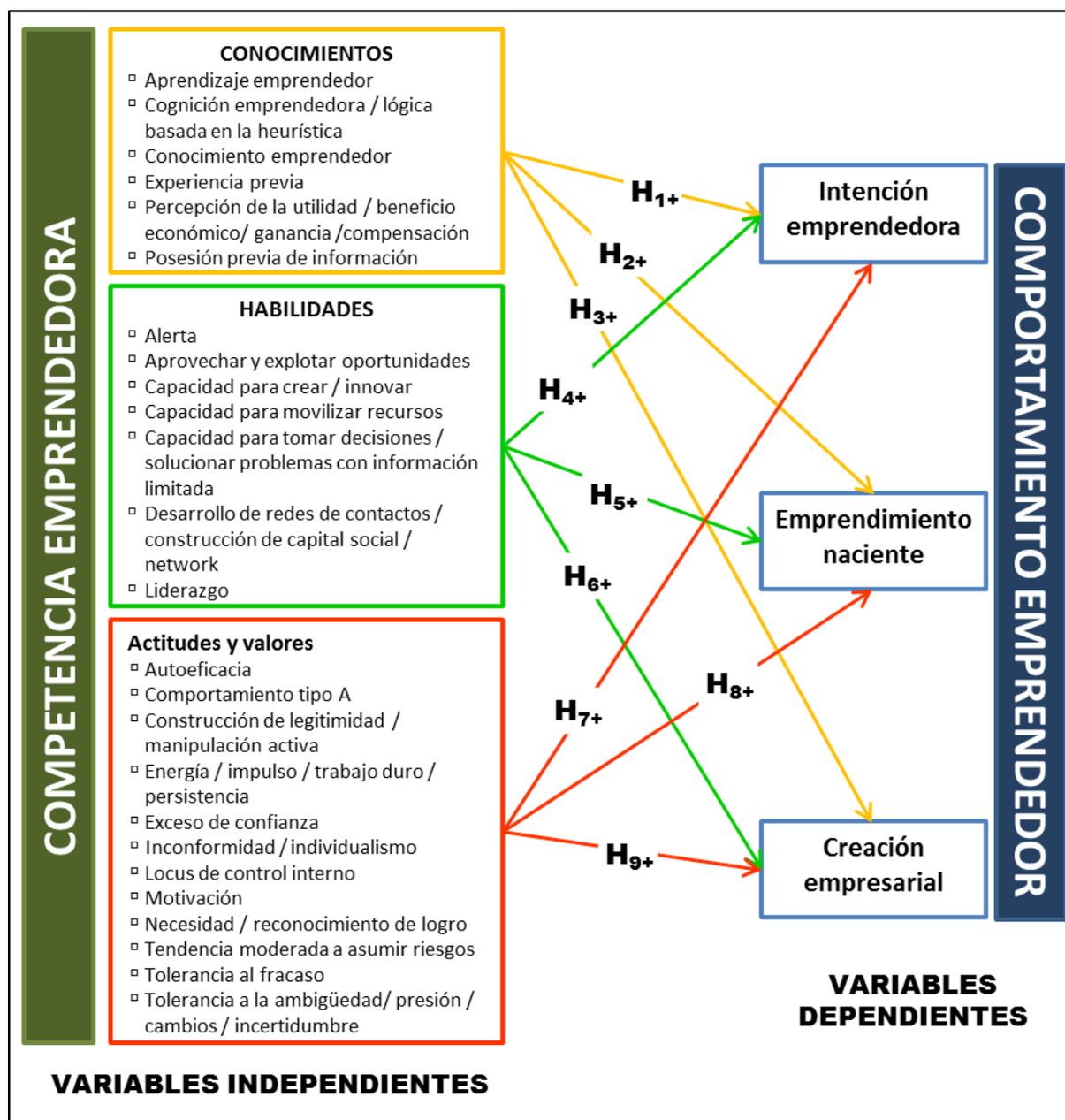
La última dimensión comprende las actitudes y valores (ser, actitudinal o valorativo). La indicada en primer lugar consiste en la disposición y motivación del individuo a la acción y a la puesta en práctica de los valores ante situaciones del trabajo y de la vida. La segunda corresponde al sistema de creencias y disposiciones afectivas estables que se asumen como pautas referenciales para actuar de una determinada manera. Abarca las siguientes características: autoeficacia, comportamiento tipo a, construcción de legitimidad/manipulación activa, energía/impulso/trabajo duro/persistencia, exceso de confianza, inconformidad/individualismo, locus de control interno, motivación,

necesidad/reconocimiento de logro, tendencia moderada a asumir riesgos, tolerancia al fracaso y tolerancia a la ambigüedad/presión/cambios/incertidumbre.

La vinculación expuesta, demuestra que el emprendimiento enfocado como competencia integra los elementos presentes en ésta como conocimientos, habilidades y actitudes y valores, los cuales determinan la profundización de su estudio desde la perspectiva del comportamiento emprendedor. Además es oportuno mencionar, que no hay en la literatura relacionada con dirección de empresas, investigaciones con el planteamiento expuesto y esto conduce a destacar su valor. En efecto, la investigación conduce a establecer las bases para la adopción del emprendimiento como competencia, lograr una definición integral y dar cabida a la introducción de la formación emprendedora desde el enfoque basado en competencias en armonía con los requerimientos del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) y a las tendencias mundiales.

Como se observa, se procedió a darle contenido a cada dimensión de la competencia a partir de los rasgos de los emprendedores identificados en la literatura, a fin de construir la competencia emprendedora. A continuación se presenta el modelo teórico de la investigación, el cual comprende las variables objeto de estudio y su relación con el emprendimiento. Además, se observan las relaciones entre las variables independientes, es decir, la agrupación de las veinticinco características que dan lugar a la competencia emprendedora de acuerdo a las dimensiones identificadas de la competencia (conocimientos, habilidades y actitudes y valores) y las variables dependientes, constituidas por el comportamiento emprendedor, en otras palabras, por la intención emprendedora, el emprendimiento naciente y la creación empresarial.

## REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL MODELO TEÓRICO



Fuente: Elaboración propia

Así, en la dimensión de los conocimientos se abordó la relación entre seis de los rasgos del emprendedor basados en los procesos cognoscitivos que implican el procesamiento adecuado de información en concordancia con las expectativas y capacidades individuales, así como con los requerimientos específicos de una situación en particular con los comportamientos emprendedores y se establecieron las siguientes hipótesis:

*Hipótesis 1: La posesión de conocimientos, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la intención emprendedora.*

*Hipótesis 2: La posesión de conocimientos, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en el emprendimiento naciente.*

*Hipótesis 3: La posesión de conocimientos, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la creación empresarial.*

En cuanto a la segunda dimensión relacionada con las habilidades, las cuales tienen como base la utilización de materiales, equipos y diferentes tipos de herramientas ya que implican componentes procedimentales, técnicas y estrategias del hacer, se estableció la relación entre los siete rasgos del emprendedor enmarcados en esta dimensión con los comportamientos emprendedores y se establecieron las hipótesis 4, 5 y 6 reseñadas a continuación:

*Hipótesis 4: La posesión de habilidades, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la intención emprendedora.*

*Hipótesis 5: La posesión de habilidades, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en el emprendimiento naciente.*

*Hipótesis 6: La posesión de habilidades, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la creación empresarial.*

Finalmente, en la última dimensión correspondiente a las actitudes y valores la cual tiene como base la autonomía del individuo, su autoestima y su proyecto ético de vida, además, constituyen abstracciones referenciales que se ponen en evidencia mediante su actuación, se estableció la relación entre los doce rasgos emprendedores que la componen con los comportamientos emprendedores, dando lugar a las hipótesis 7, 8 y 9.

*Hipótesis 7: La posesión de actitudes y valores, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la intención emprendedora.*

*Hipótesis 8: La posesión de actitudes y valores, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en el emprendimiento naciente.*

*Hipótesis 9: La posesión de actitudes y valores, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la creación empresarial.*

## **Metodología**

Para la contrastación del modelo teórico se decidió como contexto empírico Venezuela, puesto que existe una valoración positiva de la carrera empresarial como opción profesional

deseable. Además, tratándose de un país con un entorno cambiante y dinámico, los emprendedores perciben que existen muchas y variadas oportunidades en el mercado. Estos aspectos hacen de Venezuela, actualmente, un ámbito idóneo de investigación del emprendimiento, debido a que el contexto político, social y económico ha sufrido importantes cambios desde hace más de diez años, por lo que resultó interesante realizar un estudio amplio acerca de los comportamientos emprendedores en los estudiantes universitarios.

Dado que en Venezuela, no existen bases de datos para realizar estudios de este tipo, además las que existen están desactualizadas o no se tiene acceso. Para recopilar información, y a fin de medir las variables del modelo teórico, se utilizó un cuestionario. La unidad de análisis fueron estudiantes universitarios de pregrado. Para el estudio de campo, se seleccionaron tres universidades ubicadas en Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, Universidad Monteávila y Universidad Simón Bolívar, puesto que dentro de sus objetivos estratégicos está la promoción y desarrollo del emprendimiento. Por ello, en este estudio se han considerado idóneas, y por tanto, como población de referencia para analizar el comportamiento emprendedor en los estudiantes universitarios. Así, en el momento de realización del trabajo de campo la población estaba compuesta por 26.538 estudiantes: 15.012 estudiantes pertenecientes a la Universidad Católica Andrés Bello, 1.250 estudiantes de la Universidad Monteávila y 10.276 estudiantes de la Universidad Simón Bolívar. La recogida de información se realizó por grupos de alumnos en varias aulas con un promedio de 30 estudiantes en cada centro de estudio, participaron un total de 32 investigadores contratados para la recolección de la información. El estudio de campo se realizó entre el 16 de abril y el 7 de mayo de 2013. Así, se obtuvo una tasa de respuesta del 24,90%, lo que supone una muestra final de 6.610 estudiantes.

El análisis de la muestra permitió observar que ésta era representativa y significativa de la población. En concreto, la muestra está compuesta por 3.702 (56%) estudiantes de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB); 2.508 (37,94%) estudiantes de la Universidad Simón Bolívar (USB) y 400 (6,05%) estudiantes pertenecientes a la Universidad Monteávila, con edades comprendidas entre los 15 y los 32 años, observándose una mayor concentración entre los 18 y 23 años. En cuanto al sexo, está casi similarmente conformada por mujeres (49,3%) y hombres (50,7%). Y respecto a las carreras que cursan, los alumnos proceden de ocho tipos de estudios diferentes (Ciencias Administrativas, Ingeniería, Derecho, Educación, Comunicación social, Psicología, Humanidades, Ciencias Básicas), la mayoría de ellos, el 56,70%, lo son de las carreras de ciencias administrativas e ingeniería. Asimismo, la

evaluación del sesgo de no respuesta indicó con un nivel de confianza es del 95%, que no existen diferencias significativas entre los que respondieron y los que no lo hicieron.

Para medir las variables del modelo, y con base en la literatura previa, se construyeron escalas de medición que obtuvieron niveles de fiabilidad adecuados y se hicieron operativas empleando análisis factorial exploratorio y confirmatorio, la media aritmética o variables dicotómicas.

En primer lugar, respecto a las variables dependientes, la intención emprendedora se midió con una escala compuesta de 6 ítems (valores de 1 a 7), en la misma línea que los realizado en estudios previos (Shapiro y Sokol, 1982; Ajzen, 1987; Bird, 1988; Katz y Gartner, 1988, Krueger, 1993; Krueger, Reilly y Carsrud, 2000; Liñán, Rodríguez-Cohard y Rueda, 2011). Posteriormente, el emprendimiento naciente fue medido con una escala de 6 ítems en un rango de valoración de 1 a 7 puntos como lo hicieron en estudios previos (Brennan y Wall, 2005; De Clercq, Menzies, Diochon y Gasse, 2009; Rodríguez y Santos, 2009). Finalmente, respecto a la creación de empresas se consideraron 2 ítems. De forma que esta variable tomará valor 1 cuando el encuestado señale que ha creado una empresa y/o ha trabajado por cuenta propia y 0 en caso contrario (Gartner, 1985; Mitchell, Smith, Seawright y Morse, 2000; Zhang y Yang, 2006).

En segundo lugar, las variables independientes compuestas por tres dimensiones: conocimientos, habilidades y actitudes y valores fueron medidas de la siguiente forma: en cuanto a los conocimientos, debemos señalar que no existen escalas que se adapten a los objetivos perseguidos por este estudio y para garantizar la validez de su contenido, se procedió a desarrollar los ítems que integran las escalas de medición con una aproximación deductiva, que usó como base la definición operativa de los constructos teóricos a partir de la revisión de la literatura especializada en el tema y de otros instrumentos similares (Schwab, 1980; Bollen, 1984; Nunally y Bernstein, 1994, MacKenzie, Podsakoff, y Burke, 2005). La escala estuvo compuesta por 26 ítems medidos en un rango de 1 a 7 y abarcó los siguientes rasgos: aprendizaje emprendedor, cognición emprendedora-lógica basada en la heurística, conocimiento emprendedor, experiencia previa, percepción de la utilidad-beneficio económico-ganancia-compensación y posesión previa de información.

La segunda dimensión, habilidades, estuvo compuesta por una escala de 43 ítems y contempló los siguientes rasgos: alerta (*alertness*), aprovechar y explotar oportunidades,

capacidad para crear-innovar, capacidad para movilizar recursos, capacidad para tomar decisiones-solucionar problemas con información limitada, desarrollo de redes de contactos-construcción de capital social-*network* y liderazgo.

Finalmente, la dimensión de actitudes y valores constó de 71 ítemes y abarcó los siguientes rasgos: autoeficacia, comportamiento tipo A, construcción de legitimidad-manipulación activa, energía-impulso-trabajo duro-persistencia, exceso de confianza, inconformidad-individualismo, locus de control interno, motivación, necesidad-reconocimiento de logro, tendencia moderada a asumir riesgos, tolerancia al fracaso y tolerancia a la ambigüedad-presión-cambios-incertidumbre.

Adicionalmente, se consideraron cinco variables de control que están constituidas por la edad, género, las ocho carreras que cursan, si tienen alguna formación en emprendimiento y si tienen familiares o amigos que hayan iniciado negocios.

## **Resultados**

Antes de realizar el análisis estadístico multivariante para el contraste de la hipótesis, el análisis de las correlaciones permitió observar una correlación de 0,591 entre las variables independientes conocimientos y actitudes y valores. Por ello, calculamos 4 modelos de regresión: el primero considerando sólo las variables de control, el segundo las variables de control con los conocimientos y habilidades, el tercero las variables de control con las habilidades y las actitudes y valores, y el cuarto, con todas las variables, independientes y de control. Todo ello para cada uno de los indicadores de cada variable dependiente, regresión múltiple en el caso de indicadores continuos y regresión logística en los dicotómicos. Así los resultados obtenidos son los siguientes:

Respecto a la variable dependiente intención emprendedora, en primer lugar, los resultados no permiten confirmar la hipótesis 1 correspondiente al impacto positivo de los conocimientos. Aunque contrario a lo esperado, este resultado es consistente con los obtenidos en estudios previos como los de Xiao, Marino y Zhuang (2010) y Bojica, Fuentes y Gómez-Gras (2011) quienes también encontraron que cuanto mayor sea el conocimiento menor será la intención de emprender. Ahora bien, la hipótesis 4 si se confirma, lo que permite dar apoyo al impacto positivo de la posesión de ciertas habilidades sobre la intención emprendedora, es decir, que las habilidades influyen positivamente en la intención emprendedora, ya esta relación

es señalada en estudios previos como el de Liñán y Santos (2007). Asimismo, también se confirma la hipótesis 7 sobre la influencia positiva de las actitudes y valores sobre la intención emprendedora. Se observa que cuanto mayor sean las actitudes y valores presentes en un individuo, mayor será su intención emprendedora. Este resultado es coherente con los obtenidos por Boyd y Vozikis (1994).

En cuanto a la variable dependiente emprendimiento naciente, la hipótesis 2 y 5 relacionadas con los conocimientos y las habilidades, respectivamente, se confirman. En el caso de la influencia de los conocimientos sobre la intención emprendedora, encontramos que éstos influyen positiva y significativamente sobre el emprendimiento naciente, lo cual es consistente con estudios previos como el de Delmar y Davidsson (2000) y Reynolds, Carter, Gartner y Greene (2004). Respecto a la influencia de las habilidades en el emprendimiento naciente, la confirmación de esta hipótesis está acorde con investigaciones como el de Arenius y Minniti (2005) y el de Kim, Aldrich y Keister (2003). Mientras que los resultados obtenidos no permiten confirmar la hipótesis 8 asociada a las actitudes y valores, es decir, encontramos una influencia negativa y significativa, lo que es contrario a estudios previos como es el caso del de Sequeira, Mueller y McGee (2007).

Finalmente, respecto a la última variable dependiente, la creación de empresas, podemos señalar que respecto al impacto de los conocimientos sobre ésta (hipótesis 3), los resultados muestran que esta hipótesis se confirma parcialmente. Tal y como lo señalan estudios previos como el de De Clercq y Arenius (2006). La confirmación parcial de esta hipótesis puede deberse a que los encuestados consideran que si bien es cierto que se necesitan conocimientos en la creación empresarial, tal vez consideran que éstos son de mayor utilidad en la fase de emprendimiento naciente cuando se requiere ejecutar un mayor número de actividades inherentes a la creación de la empresa. Además, no se confirma la hipótesis 6 correspondiente a las habilidades. En este caso los encuestados señalaron que no son necesarias las habilidades en la creación empresarial, es decir, aspectos como el liderazgo, el alertness y la construcción de capital social parecen no ser determinantes en la creación empresarial. Lo que contradice estudios previos como el de (Gartner, 1985; Katz y Gartner, 1988) quienes señalan que factores como la capacidad para movilizar recursos, tomar decisiones a partir de oportunidades descubiertas serán puestas en práctica mediante la creación de una empresa. Por otra parte, la hipótesis 9 relacionada con el impacto de las actitudes y valores sobre la creación empresarial se confirma. Coincidiendo con estudios previos como los de Hossain, Naser, Zaman y Nuseibeh (2009).

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

HIPÓTESIS	VERIFICACIÓN
<b>DIMENSIÓN CONOCIMIENTOS</b>	
<b>Hipótesis 1:</b> La posesión de conocimientos, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la intención emprendedora.	Se rechaza
<b>Hipótesis 2:</b> La posesión de conocimientos, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en el emprendimiento naciente.	<b>SE CONFIRMA</b>
<b>Hipótesis 3:</b> La posesión de conocimientos, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la creación empresarial.	<b>SE CONFIRMA</b> parcialmente
<b>DIMENSIÓN HABILIDADES</b>	
<b>Hipótesis 4:</b> La posesión de habilidades, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la intención emprendedora.	<b>SE CONFIRMA</b>
<b>Hipótesis 5:</b> La posesión de habilidades, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en el emprendimiento naciente.	<b>SE CONFIRMA</b>
<b>Hipótesis 6:</b> La posesión de habilidades, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la creación empresarial.	Se rechaza
<b>DIMENSIÓN ACTITUDES Y VALORES</b>	
<b>Hipótesis 7:</b> La posesión de actitudes y valores, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la intención emprendedora.	<b>SE CONFIRMA</b>
<b>Hipótesis 8:</b> La posesión de actitudes y valores, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en el emprendimiento naciente.	Se rechaza
<b>Hipótesis 9:</b> La posesión de actitudes y valores, como dimensión o componente de la competencia emprendedora influye positivamente en la creación empresarial.	<b>SE CONFIRMA</b>

**Fuente:** *Elaboración propia*

Respecto a las variables de control, en este estudio se observó que la edad influye positiva y significativamente en la intención emprendedora y en la creación de empresas, tal y como lo señalan Veciana, 1989; Alsaaty, 2006 y Mboko, 2011, mientras que en el emprendimiento naciente el impacto es negativo y significativo contrario a lo señalado en estudios previos. Respecto a la carrera que cursan los encuestados, se destaca que en las tres variables dependientes existe un impacto positivo y significativo, lo que está alineado con autores como Nabi y Holden, 2008; Bulut y Sayin, 2010; Dugassa, 2012; Marques, Ferreira, Gomes y Ricardo, 2012; Othman, Hashim y Wahid, 2012. En cuanto al género, y aunque varios estudios establecen diferencias (Ganesan, Kaur, Maheshwari y Satapathy (2003); Bruni, Gherardi y Poggio, 2004; Sarri y Trihopoulou, 2005; Desislava y Matilda, 2011; Mitchelmore y Rowley, 2013), en esta investigación los resultados fueron no significativos tanto en la intención emprendedora como en el emprendimiento naciente y en la creación empresarial. Respecto a la formación en emprendimiento su obtuvo que no muestra un impacto significativo para la intención emprendedora, mientras que el impacto es significativo pero negativo para el emprendimiento naciente y la creación empresarial, contrario a otros estudios tales como Backes-Gellner y Werner, 2007; Block, Millán, Román y Zhou, 2013; Lee, Wong, Foo y Leung, 2011; Martin, McNally y Kay, 2013. Muchos estudios (Krueger Jr, Reilly y Carsrud, 2000; Ardichvili, Cardozo y Ray, 2003; Davidsson y Honig, 2003; Kim, Aldrich y Keister, 2006; Shook y Bratianu, 2010) mencionan la influencia positiva y modeladora que

padres, familiares y amigos pueden tener sobre el emprendedor y su comportamiento. Sin embargo, los resultados obtenidos muestran que en el caso de la intención emprendedora el impacto no resultó significativo, en el emprendimiento naciente resultó positivo y significativo y en la creación de empresas, en impacto fue significativo pero negativo.

## **Conclusiones**

Con este estudio hemos obtenido importantes implicaciones académicas y prácticas que abarcan diferentes contribuciones en ambos ámbitos. Desde la perspectiva académica, este estudio proporciona contribuciones a la literatura existente sobre el comportamiento emprendedor, valoradas por la relevancia del diseño de la encuesta y de las características de la muestra (número de encuestados) para la contrastación del modelo teórico, así como por los resultados obtenidos. Adicionalmente, confirma la relevancia de habilidades en la intención emprendedora, de los conocimientos y las habilidades en el emprendimiento naciente y de los conocimientos y las actitudes y valores en la creación empresarial, lo cual representa un importante aporte para enriquecer la literatura existente. También es importante reseñar que a diferencia de otras investigaciones previas que hacen alusión a la diferencia de comportamientos emprendedores entre hombres y mujeres, en éste, el género no tuvo ningún impacto significativo en cuanto a los comportamientos emprendedores objeto de este estudio (intención emprendedora, emprendimiento naciente y creación empresarial). Tratándose de estudiantes universitarios es interesante destacar este elemento.

La primera contribución que vale destacar, es el aporte de un nuevo modelo teórico para el estudio del comportamiento emprendedor desde un enfoque basado en competencias, el cual representa una visión más amplia que las abordadas hasta el presente. La segunda contribución, está determinada por dos aspectos a destacar. El primer aspecto, es la construcción del concepto de competencia emprendedora a partir de la adopción de los rasgos asociados al comportamiento emprendedor, aportados por diferentes autores, organizados según las dimensiones comprendidas en el concepto de competencia (conocimientos, habilidades y actitudes y valores). El segundo aspecto a destacar, comprende la medición del nivel de influencia de las dimensiones que definen una competencia cuando tales dimensiones se aplicaban al comportamiento emprendedor. Los resultados obtenidos comprueban la conceptualización de la competencia emprendedora como una nueva modalidad para la explicación y el análisis del comportamiento emprendedor.

La tercera contribución, está reflejada por el número de rasgos de los emprendedores estudiados simultáneamente, ya que podemos afirmar que no existen estudios previos que analicen la

conurrencia de todos los abordados en esta investigación, lo que representa un relevante aporte a la literatura existente. La cuarta aportación, versa sobre la muestra. En efecto, tratándose del contexto venezolano se destacan la inexistencia de estudios nacionales sobre el comportamiento emprendedor, la utilización de una amplia muestra de más de 6.500 estudiantes de tres universidades venezolanas, entre ellas una pública y la disponibilidad de una amplia base de datos (155 ítems) para futuros estudios e investigaciones sobre el comportamiento emprendedor, lo que permitirá en un futuro, realizar diferentes estudios con los datos obtenidos. Finalmente, la quinta aportación académica de este estudio, es la cantidad y calidad de escalas utilizadas para la construcción del cuestionario aplicado en este estudio y que abarca veinticinco características reseñadas en la literatura existente. Por lo tanto, el cuestionario en sí mismo es una importante contribución para el estudio del emprendimiento.

En cuanto a las aportaciones prácticas, podemos mencionar que la primera aportación práctica de este estudio es la demostración de que los conocimientos no influyen significativamente en la intención emprendedora y que las instituciones educativas deberían tener en cuenta que deben reforzar las habilidades y las actitudes y valores en sus estudiantes. Además, se recomienda que se debe potenciar el conocimiento asociado al emprendimiento para así, obtener una competencia emprendedora integral que conduzca al comportamiento emprendedor idóneo.

La segunda aportación, está representada por la base de datos construida a partir de la muestra seleccionada, la cual permitirá la realización de estudios posteriores que contribuyan a establecer nuevas relaciones y obtener nuevos resultados en torno a la competencia emprendedora desarrollada en este estudio. En tercer lugar, contiene importantes indicadores para las tres instituciones seleccionadas, ya que muestra las tendencias de sus estudiantes y les indica dónde deben poner el énfasis en sus objetivos organizacionales. De igual forma, es un aporte esencial elaborado de manera rigurosa sobre el comportamiento de sus estudiantes en diferentes etapas y de diversas carreras. La última y cuarta contribución, está determinada por el uso que organismos públicos o multilaterales puedan hacer de la información y análisis obtenidos en esta investigación, donde las relaciones establecidas demuestran hacia dónde orientar la capacitación, asesoramiento u orientación de estudiantes universitarios a fin de incrementar sus comportamientos emprendedores conducentes a la creación de nuevas empresas. Por otra parte, a partir de este estudio pueden definirse indicadores que proporcionen a las entidades de apoyo financiero elementos objetivos para evaluar el comportamiento de los emprendedores que acuden a solicitar dichos apoyos.

## Referencias bibliográficas

- AJZEN, I. (1987). "Attitudes, traits and actions: Dispositional prediction of behavior in social psychology". *Advances in Experimental Social Psychology*, 20, 1-63.
- AJZEN, I. (1991). "The theory of planned behavior". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- ALSAATY, F. (2006). "Case study: A young entrepreneur going global". *The Business Review*, 6(1), 178-185.
- ALVAREZ, S. Y BARNEY, J. (2007). "Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action". *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1, 11-26.
- ÁLVAREZ, S. Y BUSENITZ, L. (2001). "The entrepreneurship of resource-based theory". *Journal of Management*, 27(6), 755-775.
- ANDERSON, A. Y SMITH, R. (2007). "The moral space in entrepreneurship: an exploration of ethical imperatives and the moral legitimacy of being enterprising". *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(6), 479-497.
- ARDICHVILI, A., CARDOZO, R., Y RAY, S. (2003). "A theory of entrepreneurial opportunity identification and development". *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
- ARENIUS, P. Y MINNITI, M. (2005). "Perceptual variables and nascent entrepreneurship". *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- BACKES-GELLNER, U. Y WERNER, A. (2007). "Entrepreneurial signaling via education: A success factor in innovative start-ups". *Small Business Economics*, 29(1-2), 173-190.
- BANDURA, A. (1977). "Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioural change". *Psychological Review*, 84, 191-215.
- BANDURA, A. (1982). "Self-efficacy mechanism in human agency". *American Psychologist*, 17(2), 122-147.
- BARON, R. (2004). "The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship's basic «why» questions". *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221-239.
- BARON, R. Y HENRY, R. (2010). "How entrepreneurs acquire the capacity to excel: insights from research on expert performance". *Strategic entrepreneurship journal*, 4, 49-65.
- BEGLEY, T. Y BOYD, D. (1986). "Executive and corporate correlates of financial performance in smaller business firms". *Journal of Small Business Management*, 24, 8-15.
- BEGLEY, T. Y BOYD, D. (1987). "Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses". *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79-93.
- BIRD, B. (1988). "Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention". *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453.
- BIRD, B. (1992). "The operation of intentions in time: The emergence of the new venture". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 11-20.
- BLOCK, J., MILLÁN, J., ROMÁN, C. Y ZHOU, H. (2013). "Job satisfaction and wages of family employees". *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- BOJICA, A., FUENTES, M. Y GÓMEZ-GRAS, J. (2011). Radical and incremental entrepreneurial orientation: The effect of knowledge acquisition. *Journal of Management and Organization*, 17(3), 326-343.
- BOLLEN, K. (1984). "Multiple indicators: Internal consistency or no necessary relationship?". *Quality and Quantity*, 18, 377-385.
- BOYD, D. (1984). "Type A behavior, financial performance and organizational growth in small business firms". *Journal of Occupational Psychology*, 57, 137-140.
- BOYD, N. Y VOZIKIS, G. (1994). "The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and action". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- BRENNAN, M. Y WALL, P. (2005). "Academic entrepreneurship: Assessing preferences in nascent entrepreneurs". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(3), 307-322.
- BROCKHAUS, R. (1980). "Risk taking propensity of entrepreneurs". *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- BROCKHAUS, R. (1982). "The psychology of the entrepreneur". En C. A. Kent, D. L. Sexton, y K. H. Vesper (Eds.): *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 39-56.
- BROCKHAUS, R. Y HOROWITZ, P. (1986). "The psychology of the entrepreneur". En D. Sexton y R. Smilor (Eds.): *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge, MA: Ballinger, 25-48.
- BRUNI, A., GHERARDI, S. Y POGGIO, B. (2004). "Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs". *Journal of Organizational Change Management*, 17(3), 256-268.
- BYGRAVE, W. Y MINNITI, M. (2001). "A dynamic model of entrepreneurial learning". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), 5-16.
- BULUT, Y. Y SAYIN, E. (2010). "An evaluation of entrepreneurship characteristics of university students: An empirical investigation from the faculty of economic and administrative sciences in Adnan Menderes University". *International Journal of Economic Perspectives*, 4(3), 559-568, 571-572.
- CARDON M., WINCENT J., SINGH J. Y DRNOVSEK, M. (2009). "The nature and experience of entrepreneurial passion". *Academy of Management Review*, 34 (3), 511-532.

- CARSrud, A., GAGLIO, C. Y OLM, K.** (1987). "Entrepreneurs-mentors, networks and successful new venture development". *American Journal of Small Business*, 72(2), 13-18.
- CASSAR, G. Y CRAIG, J.** (2009). "An investigation of hindsight bias in nascent venture activity". *Journal of Business Venturing*, 4, 149-164.
- CASSON, M.** (1982). *The entrepreneur*. Totowa, NJ: Barnes y Noble Books
- CHEN, C., GREEN, R. Y CRICK, A.** (1998). "The self-efficacy expectations and occupational preferences of females and males". *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- CHEN, C., GULLY, M. Y EDEN, D.** (2004). "General self-efficacy and self-esteem: Toward theoretical and empirical distinction between correlated self-evaluations". *Journal of Organizational Behavior*, 25, 375-395.
- COASE, R.** (1937). "The nature of the firm". *Economic*, 4, 386-405.
- COPE, J.** (2011). "Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis". *Journal of Business Venturing*, 26(6), 604-623.
- COVIN, J. Y SLEVIN, D.** (1991). "A conceptual model of entrepreneurship as firm behaviour". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25.
- CUERVO, A.** (2005). "Individual and Environmental Determinants of entrepreneurship". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 293-311.
- CUNNINGHAM, B. Y LISCHERON, J.** (1991). "Defining entrepreneurship". *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45-61.
- DANE, E. Y PRATT, M.** (2007). "Exploring intuition and its role in managerial decision making". *Academy of Management Review*, 32(1), 33-54.
- DAVIDSSON, P.** (2006). "Nascent entrepreneurship: empirical studies and developments". *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2(1), 1-76.
- DAVIDSSON, P. Y HONIG, B.** (2003). "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, 18 (3), 301-331.
- DE BONO, E.** (1993). *Más allá de la competencia: La creación de nuevos valores y objetivos en la empresa*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- DE CAROLIS, D. Y SAPARITO, P.** (2006). "Social capital, cognition and entrepreneurial opportunities: a theoretical framework". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 41-58.
- DE CLERCQ, D. Y ARENIUS, P.** (2006). "The role of knowledge in business start-up activity". *International Small Business Journal*, 24(4), 339-358.
- DE CLERCQ, D., MENZIES, T, DIOCHON, M. Y GASSE, Y.** (2009) "Explaining nascent entrepreneurs' goal commitment: An exploratory study". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 22(2), 123-140.
- DELMAR, F. Y DAVIDSSON, P.** (2000). "Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs". *Entrepreneurship & regional development*, 12(1), 1-23
- DESLAVA, I. Y MATILDA, I.** (2011). "Gender effects on risk-taking of entrepreneurs: Evidence from bulgaria". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 17(3), 272-295.
- DIOCHON, M. Y ANDERSON, A.** (2011). "Ambivalence and ambiguity in social enterprise; narratives about values in reconciling purpose and practices". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(1), 93-109.
- DIOCHON, M., GASSE, Y., MENZIES, T. Y GARAND, D.** (2001). "From conception to inception: Initial findings from the Canadian Study on Entrepreneurial Emergence". *Proceedings of the Administrative Science Association of Canada, Entrepreneurship Division*, 22 (21), 41-51.
- DUGASSA, T.** (2012). "The context of entrepreneurship education in ethiopian universities". *Management Research Review*, 35(3), 225-244.
- DUTTA, D. Y CROSSAN, M.** (2005). "The nature of entrepreneurial opportunities: understanding the process using the 4'I organizational learning framework". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (4), 425-449.
- EPSTEIN, S.** (1979). "The stability of behavior: I: On predicting most of the people much of the time". *Journal of Personality y Social Psychology*, 37(7), 1097- 1126.
- FIEDLER, F.** (1966). "The contingency model: A theory of leadership effectiveness". En *Basic Studies in Psychology*, (Ed.): *H. Proshansky and B. Seidenberg*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 538-551.
- FRIEDMAN, M. Y ROSENMAN, R.** (1974). *Type a behavior and your heart*. Greenwich, CT: Fawcett.
- GANESAN, R., KAUR, D., MAHESHWARI, R. Y SATAPATHY, S.** (2003). "Demographic correlates of locus of control and perceived ladder of success: A study on women entrepreneurs". *International Journal of Entrepreneurship*, 7, 1-16.
- GARTNER, W.** (1985). "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation". *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- GARTNER, W.** (1988). "Who is an entrepreneur? Is the wrong question". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), 47-68.
- GARTNER, W.** (1989). "Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), 27-37.

- GARTNER, W., BIRD, B. Y STARR, J.** (1992). "Acting as if: Differentiating entrepreneurial from organizational behaviour". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(3), 13-31.
- GOEL, S. Y KARRI, R.** (2006). "Entrepreneurs, Effectual Logic and Over-Trust". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(4), 477-493.
- GRANOVETTER, M.** (1973). "The strength of weak ties". *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- GUPTA, V., MACMILLAN I. Y SURIE G.** (2004). "Entrepreneurial leadership: developing and measuring a cross-cultural construct". *Journal of Business Venturing*, 19(2), 241-260.
- HANNAN, M. Y FREEMAN, J.** (1984). "Structural inertia and organizational change". *American Sociological Review*, 49, 149-184.
- HOSSAIN, A., NASER, K., ZAMAN, A. Y NUSEIBEH, R.** (2009). "Factors influencing women business development in the developing countries: Evidence from Bangladesh". *International Journal of Organizational Analysis*, 17(3), 202-224
- HERRON, L. Y ROBINSON, R.** (1993). "A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance". *Journal of Business Venturing*, 8(3), 281-294.
- KATZ, J. Y GARTNER, W.** (1988). "Properties of emerging organizations". *Academy of Management Review*, 13, 429-441.
- KIM, P., ALDRICH, H. Y KEISTER, L.** (2003). "If I were rich? The impact of financial and human capital on becoming a nascent entrepreneur". In *Annual Meeting of the American Sociological Association, Atlanta*.
- KIM, P., ALDRICH, H. Y KEISTER, L.** (2006). "Access (not) denied: the impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States." *Small Business Economics*, 27(1), 5-22.
- KIRTON, M.** (1976). "Adaptors and innovators: A description and measure". *Journal of Applied Psychology*, 61, 622-629.
- KIRZNER, I.** (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- KIRZNER, I.** (1979). *Perception, opportunity and profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- KIRZNER, I.** (1995). *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*. Madrid: Union Editorial.
- KLEIN, P.** (2008). "Opportunity discovery, entrepreneurial action, and economic organization". *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(3), 175-190.
- KRUEGER, N.** (1993). "The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-21.
- KRUEGER, N., REILLY, M. Y CARSRUD, A.** (2000). "Competing models of entrepreneurial intentions". *Journal of Business Venturing*, 15, 411-432.
- LEE, L., WONG, P., FOO, M. Y LEUNG, A.** (2011). "Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors". *Journal of Business Venturing*, 26(1), 124-136.
- LEIBENSTEIN, H.** (1978). *General X-efficiency and economic development*. New York: Oxford University Press.
- LIÑÁN, F., RODRÍGUEZ-COHARD, J. Y RUEDA, J.** (2011). "Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7, 195-218.
- LIÑÁN, F. Y SANTOS, F.** (2007). "Does social capital affect entrepreneurial intentions?". *International Advances in Economic Research*, 13(4), 443-453.
- LÓPEZ, N. Y GARCÍA, J.** (2012). *¿Qué son las competencias en educación?*. México: Gafra Editores
- LOW, M. Y MACMILLAN, I.** (1988). "Entrepreneurship: Past research and future challenges". *Journal of Management*, 14(2), 139-161.
- LÜTHJE, C. Y FRANKE, N.** (2003). "The making of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT". *R&D Management*, 33(2), 135-146.
- MACKENZIE, S., PODSAKOFF, P. Y BURKE, C.** (2005). "The problem of measurement model misspecification in behavioral and organizational research and some recommended solutions". *Journal of Applied Psychology*, 90(4), 710-730.
- MACMILLAN, I., SIEGEL, R. Y SUBBANARISIMHA, P.** (1985). "Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals". *Journal of Business Venturing*, 1(1), 119-128
- MANIMALA, M.** (1992). "Entrepreneurial heuristics: A comparison between high PI (pioneering- innovative) and low PI ventures". *Journal of Business Venturing*, 7(6), 477-504.
- MARKMAN, G., BALKIN, D. Y BARON, R.** (2002). "Inventors and new venture formation: The effects of general self-efficacy and regretful thinking". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 149-165.
- MARQUÉS, C., FERREIRA, J., GOMES, D. Y RICARDO, G.** (2012). "Entrepreneurship education". *Education & Training*, 54(8), 657-672.
- MARTIN, B., MCNALLY, J. Y KAY, M.** (2013). "Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes". *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211-224.
- MARTÍNEZ, P., MARTÍNEZ, M. Y MUÑOZ, J.** (2008). "Formación basada en competencias en educación sanitaria: aproximaciones a enfoques y modelos de competencia", *Relieve*, 14(2), 1-23.
- MBOKO, S.** (2011). "Towards an explanation of the growth in young entrepreneur activities: A cross country survey of work values of college students". *Journal of Marketing Development and Competitiveness*, 5(4), 108-118.
- MCCLELLAND, D.** (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand

- MCGEE, J., PETERSON, M., MUELLER, S. Y SEQUEIRA, J.** (2009). "Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- MILL, J.** (1848). "Principles of political economy with some of their applications to social philosophy". En J. A. Schumpeter (Ed.): *History of economic analysis*. New York: Oxford University Press, 1954.
- MILLER, D.** (1983). "The correlates of entrepreneurship in three types of firms". *Management Science*, 29, 770-791.
- MINNITI, M.** (2005). "Entrepreneurship and network externalities". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 57(1), 1-27.
- MINNITI, M. y BYGRAVE, W.** (1999). "The microfoundations of entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(4), 41-52.
- MITCHELL, R.** (2002). "Entrepreneurship and stakeholder theory". *Business Ethics Quarterly, The Ruffin Series*, 175-196.
- MITCHELL, R., BUSENITZ, L., BIRD, B., GAGLIO, C., MCMULLEN, J., MORSE, E. Y SMITH, J.** (2007). "The central question in entrepreneurial cognition research 2007". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), 1-27.
- MITCHELL, R., SMITH, B., SEAWRIGHT, K. Y MORSE, E.** (2000). "Cross-cultural cognitions and the venture creation decision". *Academy of Management Journal*, 43(5), 974-993.
- MITCHELMORE, S. Y ROWLEY, J.** (2013). "Entrepreneurial competencies of women entrepreneurs pursuing business growth". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 125-142.
- MITTON, D.** (1989). "The complete entrepreneur". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(3), 9.
- MORRIS, M., SCHINDEHUTTE, M. Y LESSER, J.** (2002). "Ethnic entrepreneurship: do values matter?". *Journal of Entrepreneurship*, 5(2), 35-46.
- MUELLER, S. Y THOMAS, A.** (2000). "Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness". *Journal of Business Venturing*, 16, 51-75.
- NABI, G. Y HOLDEN, R.** (2008). "Graduate entrepreneurship: Intentions, education and training". *Education & Training*, 50(7), 545-551
- NEISSER, U.** (1967). *Cognitive psychology*. New York: Appleton-Century-Crafts.
- NELSON, R. Y WINTER, S.** (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- NUNNALLY, J. Y BERNSTEIN, I.** (1994). *Psychometric theory* (3rd ed.). Nueva York: McGraw-Hill
- OTHMAN, N., HASHIM, N. U WAHID, H.** (2012). "Readiness towards entrepreneurship education". *Education & Training*, 54(8), 697-708.
- PERIS, F., PERIS-ORTIZ, M. Y GIL-PECHUAN, I.** (2010). "Integrating transaction cost economics and the resource-based view in services and innovation". *The Service Industries Journal*, 30(5), 701-712.
- PETERSON, R.** (1985). "Raising Risk-takers". *Metropolitan Toronto Business Journal*, 75(7), 3034.
- PHILLIPS, L. Y WRIGHT, G.** (1977). "Cultural differences in viewing uncertainty and assessing probabilities". En J. Jungermann and G. de Zeeuw, (Eds.): *decision-making and Change in Human Affairs*. Amsterdam: D. Reidel, 507-519.
- POLITIS, D.** (2005). "The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 399-424.
- POLITIS, D.** (2008). "Does prior start-up experience matter for entrepreneur's learning? A comparison between novice and habitual entrepreneurs". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15 (3), 472-489.
- POLITIS, D. Y GABRIELSSON, J.** (2009). "Entrepreneurs' attitudes towards failure: An experiential learning approach". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 5(4), 364-383.
- PUIG, L.** (2008). "Sentido y elaboración del componente de competencia de los modelos teóricos locales en la investigación de la enseñanza y aprendizaje de contenidos matemáticos específicos". *PNA*, 2(3), 87-107.
- RAUCH, A. Y FRESE, M.** (2007). *Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to entrepreneurship*.
- RAVASI, D., TURATI, C., MARCHISIO, G. Y RUTA, C.** (2004). "Learning in entrepreneurial firms: An exploratory study". En G. Corbetta, M. Huse, y D. Ravasi (Eds.): *Cross roads of entrepreneurship*. Boston, MA: Kluwer Academic Publishers, 165-184.
- REYNOLDS, P., BOSMA, N., AUTIO, E., HUNT, S., DE BONO, N., SERVAIS, I., LÓPEZ, P. Y CHIN, N.** (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, 24(3), 205-231.
- REYNOLDS, P., CARTER, N., GARTNER, W. Y GREENE, P.** (2004). "The prevalence of nascent entrepreneurs in the United States: Evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics". *Small Business Economics*, 23(4), 263-284.
- RODRÍGUEZ, M. Y SANTOS, F.** (2009). "Women nascent entrepreneurs and social capital in the process of firm creation". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, 45-64.
- ROMANELLI, E.** (1989). "Organizational birth and population variety". En L. L. Cummings y B. M. Staw (Eds.): *Research in organizational behavior*. Greenwich, CT: JAI Press, 211-246.

- ROTTER, J.** (1976). "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement". *Psychological Monographs: General and Applied*, 80, 609.
- RUTHERFORD, M., BULLER, P. Y STEBBINS, J.** (2009). "Ethical considerations of the legitimacy lie". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 949-964.
- RYCHEN, D. Y SALGANIK, L.** (Eds.) (2001). *Defining and Selecting Key Competencies*. Alemania: Hogrefe & Huber.
- SARASVATHY, S.** (2001). "Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency". *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.
- SARRI, K. Y TRIHOPOULOU, A.** (2005). "Female entrepreneurs' personal characteristics and motivation: A review of the greek situation". *Women in Management Review*, 20(1), 24-36.
- SCHERE, J.** (1982). *Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers. Proceedings*. New York: Academy of Management, 404-408.
- SCHINDEHUTTE, M., MORRIS, M. Y ALLEN, J.** (2006). "Beyond achievement: Entrepreneurship as extreme experience". *Small Business Economics*, 27, 349-368.
- SCHUMPETER, J.** (1934). *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- SCHWAB, D.** (1980). "Construct validity in organizational behavior". En B. M. Staw & L. L. Cummings (Eds.), *Research in Organizational Behavior* (Vol. 2, pp. 3-43). Greenwich, CT: JAI Press.
- SCHWARZ, E., WADOWIAK, M., ALMER-JARZ, D. Y BREITENECKER, R.** (2009). "The effects of attitudes and perceived environment conditions on student' entrepreneurial intent", *Education Training*, 51(4), 272-291.
- SCOTT, M. Y LEWIS, J.** (1984). "Re-thinking entrepreneurial failure". En: Lewis, J., Stanworth, J., Gibb, A. (Eds.), *Success and Failure in Small Business*. Gower, Hampshire.
- SEQUEIRA, J., MUELLER, S. Y MCGEE, J.** (2007). "The influence of social ties and self-efficacy in forming entrepreneurial intentions and motivating nascent behavior". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 2007, 12(3), 275-293.
- SEXTON, D. Y BOWMAN, N.** (1983). "Comparative entrepreneurship characteristics of students: Preliminary results". En: J.A. Homaday, J.A. Timmons, and K.H. Vesper (Eds.): *Frontiers of entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Babson Center for Entrepreneurial Studies, 213-232.
- SEXTON, D. Y BOWMAN, N.** (1991). *Entrepreneurship: Creativity and growth*. New York: MacMillan Publishing Company.
- SHANE, S.** (2003). *A general theory of entrepreneurship. The individual opportunity nexus*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- SHANE, S., LOCKE, E. Y COLLINS, C.** (2003): "Entrepreneurial motivation", *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.
- SHANE, S. Y VENKATARAMAN, S.** (2000). "The promise of entrepreneurship as a field of research". *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- SHAPERO, A. Y SOKOL, L.** (1982). "The social dimensions of entrepreneurship". En C. Kent, D. Sexton, y K. Vesper (Eds.): *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 72-90.
- SHAVER, K.** (1995). "The entrepreneurial personality myth". *B y E Review*, April-June, 20-23.
- SHAVER, K. Y SCOTT, L.** (1991). "Person, process, and choice: The psychology of new venture creation". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, 23-42.
- SHEPHERD, D.** (2003). "Learning from business failure: propositions of grief recovery for the self-employed". *Academy of Management Review*. 28(2), 318-328.
- SHEPHERD, D., DOUGLAS, E. Y SHANLEY, M.** (2000). "New venture survival: Ignorance, external shocks, and risk reduction strategies". *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 393-410.
- SHEPHERD, D. Y ZACHARAKIS, A.** (2003). "A new venture's cognitive legitimacy: An assessment by customers". *Journal of Small Business Management*, 41(2), 148-167.
- SHOOK, C. Y BRATIANU, C.** (2010). "Entrepreneurial intent in a transitional economy: an application of the theory of planned behavior to Romanian students". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 231-247.
- SOMMER, L. Y HAUG, M.** (2011). "Intention as a cognitive antecedent to international entrepreneurship—understanding the moderating roles of knowledge and experience". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(1), 111-142.
- STEVENSON, H.** (1983). "A perspective on entrepreneurship". *Harvard Business School*. Working Paper 9, 384-131.
- TANG, J., KACMAR, K. Y BUSENITZ, L.** (2012). "Entrepreneurial alertness in the pursuit of new opportunities". *Journal of Business Venturing*, 27(1), 77-94
- TIMMONS, J.** (1990). *Entrepreneurship in the 1990s* (3<sup>a</sup> ed.). Boston: Irwin.
- TIMMONS, J., SMOLLEN, L. Y DINGEE, A.** (1985). *New Venture Creation*, (2<sup>a</sup> ed.). Homewood, IL: Richard D. Irwin.

- TOBÓN, S.** (2006). *Formación basada en competencias: pensamiento complejo, diseño curricular y didáctica*. (2ª ed.). Bogotá: Ecoe ediciones.
- TORNIKOSKI, E. Y NEWBERT, S.** (2007). "Exploring the determinants of organizational emergence: A legitimacy perspective". *Journal of Business Venturing*, 22(2), 311-335.
- UCBASARAN, D., WESTHEAD, P. Y WRIGHT, M.** (2003). "Business ownership experience, information search and opportunity identification: A research note". *Paper presented at the Academy of Management Meeting*. Seattle, WA.
- VAN PRAAG, M. Y VERSLOOT, P.** (2007). "What is the value of entrepreneurship? A review of recent research". *Small Business Economics*, 29, 351-382.
- VENKATARAMAN, S.** (1997). "The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective". En J. Katz y R. Brockhaus (Eds.): *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*. Greenwich, CT: JAI Press, 3, 119-138.
- VECIANA, J.** (1989). "Características del empresario en España", *Papeles de Economía Española*, 39-40.
- VENKATARAMAN, S., MACMILLAN, I. Y MCGRATH, R.** (1992). "Progress in research on corporate venturing". En D. L. Sexton y J. D. Kasarda (Eds.): *The state of the art of entrepreneurship*. Boston-PWS-Kent, 487-519.
- VICEDO, A.** (2011). "Cinco propuestas doctrinales en relación con la formación por competencias". *Educación Médica Superior*, 25(3), 361-371.
- WAGNER, J.** (2004). "Are young and small firms hothouses for nascent entrepreneurship? Evidence from german micro data". *Applied Economics Quarterly*, 50(4), 379-391.
- WU, L., WANG, C., TSENG, C. Y WU, M.** (2009). "Founding team and start-up competitive advantage". *Management Decision*, 47(2), 345-358.
- XIAO, Q., MARINO, L. Y ZHUANG, W.** (2010). "A situated perspective of entrepreneurial learning: Implications for entrepreneurial innovation propensity". *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(1), 69-89.
- ZABALZA, M.** (2003). *Competencias docentes del profesorado universitario. Calidad y desarrollo profesional*. Madrid: Nancea, S.A. de Ediciones.
- ZACHARAKIS, A. Y SHEPHERD, D.** (2001). "The nature of information and overconfidence on venture capitalists' decision making". *Journal of Business Venturing*, 16(2), 311-332.
- ZHANG, Y., Y YANG, J.** (2006). "New venture creation: Evidence from an investigation into chinese entrepreneurship". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(2), 161-173.