

Intención emprendedora de las estudiantes de la Universidad Central del Ecuador: COVID-19 y su repercusión.

Resumen

Se parte de analizar los factores que afectan la intención emprendedora de las estudiantes de la Universidad Central del Ecuador, asociados a rasgos característicos y al COVID-19. Utilizamos análisis de componentes principales con reducción a 3 factores que explican el 65.91% del total de la varianza detallada. Los resultados evidenciaron que los factores internos son los que más afectan a la intención de emprender, además existe una asociación lineal, significativa, moderada y directamente proporcional entre intención de emprendimiento y optimismo. Asimismo, una asociación lineal significativa, baja e inversamente proporcional entre intención de emprendimiento y la percepción personal del COVID-19.

Palabras clave

COVID-19, Intención emprendedora, Factores internos.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una tendencia que es transversal a muchas disciplinas, que desempeñan un rol protagónico con impacto positivo en economías pobres, aliviando la pobreza de las personas (Cudia et al., 2019) al ser generador de nuevos empleos (Audretsch & Thurik, 2004). Es por ello, que la academia le ha puesto atención en las últimas décadas, estimulando la incubación de pequeños emprendimientos sumando a ello la innovación, tecnología y la ciencia.

Pero ¿qué motiva a emprender y será que todos pueden emprender?, Krueger, (1994) señalaba que antes de la acción esta la intención. A su vez el comportamiento del emprendedor está ligado a la intención, que influye positivamente en la creación de nuevas empresas (Liñan, 2018).

Ajzen, (1980) en su teoría del comportamiento planificado (TCP) señala “la actitud hacia el comportamiento, las normas subjetivas y el control percibido, todas ellas y sus diferentes combinaciones influyen en la intención conductual del individuo, la misma que

apunta al comportamiento social humano”. Esta teoría ha sido y sigue siendo utilizada para predecir diferentes tipos de intenciones conductuales (Armitage & Conner, 2001).

Shapero y Sokol (1982), desarrollaron la teoría del modelo de evento empresarial en tres fases: la fase previa en la que pueden ocurrir eventos positivos o negativos que consiguen inducirle a emprender. La fase dos del deseo, en la que se pueden presentar diferentes circunstancias que logran hacer que el individuo se transforme en emprendedor. Finalmente, la fase de la acción, donde el individuo actúa para crear la empresa, que estará supeditada si consigue o tiene los recursos.

La TCP estudia diferentes comportamientos y el modelo de Shapero y Sokol ve la percepción de deseabilidad y factibilidad para emprender. Ambos aportan a nuestra investigación, en la que nos enfocaremos en la intención emprendedora, que de acuerdo con Soria, Zuniga, et al., (2016), es el auto reconocimiento de la convicción de crear un negocio con una planificación consciente para su realización en el futuro.

Para Zhao et al., (2005) la intención emprendedora está supeditada por los rasgos y la personalidad del individuo, a su vez Krueger and Brazeal, (1994) y Liñán et al., (2013), señalan que la intención emprendedora es el antecedente para la creación de empresas. En las últimas décadas la literatura sobre la intención de emprender es exponencial, siendo en su mayoría investigada por la comunidad académica en el ámbito educativo superior. Investigadores como Audretsch and Thurik, (2004, p. 952) manifiestan que “ha empezado un cambio de paradigma desde una economía basada en la producción industrial hacia una economía emprendedora, basada en el conocimiento”.

Según el informe GUESS al año 2019, son 54 países de 5 continentes, los que han investigado la intención de emprender en los estudiantes. En el Ecuador se han realizado estudios de la intención de emprender en universidades de Quito, Guayaquil, Cuenca, en los que se concluye que hay una relación significativa entre educación y el emprendimiento (Jácome & Jácome, 2019).

El objetivo planteado es analizar los factores que afectan a la intención emprendedora de las estudiantes de la Universidad Central del Ecuador (UCE) en el primer semestre del año 2020. La UCE es la universidad pública más importante del Ecuador y de América

Latina además de la cuarta institución superior más antigua del continente. Al año 2020 son aproximadamente 50'000 estudiantes matriculados en grado y posgrado, de los estudiantes de pregrado el 57,2% son mujeres, los estudiantes provienen de distintas ciudades del país y del extranjero, la universidad cuenta con 21 facultades y 66 carreras en pregrado y 143 programas de posgrado.

La UCE cumple las exigencias nacionales de la Constitución del Ecuador, la Ley Orgánica de Educación Superior y Objetivos Nacionales del Buen Vivir, a su vez se integra a los compromisos mundiales de la Agenda 2030 “Transformando Nuestro Mundo”, poniendo atención al Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 4 Educación de Calidad, que consta de 10 metas orientadas hacia una agenda de educación sostenible (ONU, 2015). La UCE en su accionar aporta al desarrollo: económico, administrativo, social, judicial, cultural, ambiental y político de la sociedad en el que se desenvuelve y desde hace varios años contempla un modelo educativo de formación integral (comprender, entender y resolver problemas) sumado a la investigación, desarrollo e innovación.

La UCE contribuye en los estudiantes generando motivación y creatividad para el desarrollo de empresas propias que generen empleo, considerando que el emprendimiento es una estrategia de supervivencia. Se evidenciaba que los estudiantes emprendedores son el punto de partida para impulsar la transformación, incorporando la innovación y las competencias aprendidas en el aula de clase (Suárez & Pedrosa, 2016).

La investigación es pertinente, ya que contribuye a que los resultados propicien mayor accionar de la UCE a seguir fomentando la educación emprendedora y la cultura de emprendimiento, sobre todo cuando a la fecha el mundo se encuentra con pronóstico grave después de un año sui generis a consecuencia de la pandemia de COVID-19. En el siguiente año todos los países mantienen la esperanza de recuperación en todos los ámbitos y con una fuerte intención de ser más resilientes, siendo los jóvenes estudiantes quienes ayuden en la transformación y recuperación.

El presente artículo es derivado del proyecto de investigación: Intención del Emprendimiento Universitario caso de estudio UCE con el apoyo de la Catedra de emprendimiento de la Universidad de Salamanca (CEUSAL) y Asociación para la Formación, Investigación y desarrollo del Emprendimiento (AFIDE), que persigue mantener la investigación durante una línea de tiempo. El artículo está estructurado en

cuatro secciones; la primera analiza la revisión de la literatura respecto a los rasgos característicos de los emprendedores; la segunda sección aborda la metodología; la siguiente sección aborda el desarrollo de la investigación, los resultados principales y la contribución científica y por último la sección conclusiones.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Rasgos característicos de los emprendedores

Cuando hablamos de emprendimiento surge una interrogante si el emprendedor nace o se hace, o por qué algunas personas deciden ser emprendedoras mientras que otras no (Mitchell & Busenitz, 2007). Sánchez (2010) afirma que los estudiantes emprendedores poseen rasgos característicos y de comportamiento que los predisponen a actuar de manera emprendedora. Para el estudio los rasgos característicos se los ha identificado a nivel de: intención de emprender, proactividad, optimismo, satisfacción de necesidades, riesgo y realidad.

Intención de emprender

El Modelo Empresarial (Shapiro y Sokol, 1982) y la TCP (Ajzen, 1991) consideran la intención de emprender como el principal desencadenante a la acción de emprender. Según afirman Fayolle & Gailly (2015) la intención de emprender se ha estudiado vinculándola a estudiantes universitarios, con el objetivo de que los estudiantes empiecen creando sus propias empresas lo que aportará a la generación de empleo. La intención de emprender es considerada el mejor y más imparcial predictor del comportamiento empresarial (Muñiz et al., 2014; Durán-Aponte & Arias-Gómez, 2016 ; Vélez et al., 2020) y los factores demográficos como: edad, género y localización son factores influyentes, así como la carrera que estudia (Vélez et al., 2020) .

Proactividad

La proactividad se ha definido de acuerdo al autor, objeto y de acuerdo al ámbito psicológico, económico, social y sociológico entre otros. La personalidad proactiva según Bateman y Crant, (1993), se refiere a iniciar y mantener acciones de todo tipo en el entorno inmediato. A su vez Sánchez, (2010) menciona “.. los rasgos de la proactividad, son los que identifican oportunidades y actúan sobre ellas, muestran iniciativa, desarrollan acciones directas, y persisten hasta obtener un cambio.” Lo que aporta a que la proactividad sea considerada un rasgo importante en la intención emprendedora (Bateman y Crant, 1993 ; Krueger y Brazeal, 1994; Sánchez, 2005).

Según Shapero y Sokol (1982) los emprendedores proactivos son los que buscan o ven una oportunidad para que su entorno que sea favorable. Por consiguiente, un emprendedor con personalidad proactiva intenta resolver un problema o satisfacer una necesidad con los medios o recursos con los que cuenta.

Optimismo

Un rasgo característico de los emprendedores es el optimismo como factor que da lugar a que se promueva una visión favorable sobre los futuros eventos (Muñiz et al., 2014). El optimismo está ligado a la: acción, compromiso e iniciativa, entre otras, siendo una característica que distingue a los empresarios (Liang & Dunn, 2008). Es importante mencionar que el optimismo puede ser interpretado positivamente, alcanzable, o en negativo, imposible de conseguir (González & Valdez, 2013).

Satisfacción de necesidades

La Teoría de la autodeterminación (Deci y Ryan, 2000) enlista tres necesidades psicológicas básicas; autonomía, competencia y relación, consideradas innatas y esenciales en el crecimiento psicológico y el bienestar de los individuos. Además, se considera que algunos factores ambientales pueden afectar la satisfacción de las necesidades (Del Valle et al., 2018) produciendo comportamientos autodeterminados o bien obstaculizando su satisfacción (Faye y Sharpe, 2008). Por lo tanto, la satisfacción de necesidades representa una experiencia universalmente esencial para el bienestar (Chen et al., 2015).

Riesgo

El riesgo no se ha incluido de manera directa en los modelos de Ajzen y Shapero, sin embargo, considerando lo expuesto por Sánchez, (2010) se incluye específicamente la aversión al riesgo como variable proxy de intención de emprender.

Realismo

De acuerdo al modelo de Holland (1958), la característica de la personalidad realista hace referencia al pensamiento que tiende a ver al mundo como algo objetivo y concreto, y no se anticipan juicios de valor.

COVID-19

Se la representa como el miedo, incertidumbre, estrés (Sánchez, 2020) entre otras que genera la pandemia, en la investigación a la variable COVID-19 se la divide en covid-personal y covid-país, ambas variables son contraproducente psicológicamente, y puede

darse el caso que las personas sean menos escépticas sobre estas dos variables que le motivan a seguir creyendo en sus intenciones.

En este contexto la actual coyuntura a consecuencia del COVID-19 pone en evidencia estos rasgos característicos de los emprendedores y demuestra que, a pesar de que se vive una crisis sanitaria con impacto directo en la economía de los países, los emprendedores han visto en las pandemias de las dos últimas décadas (SARS-2003; MERS- 2012 y COVID-19 2019), oportunidades de emprender en el corto y largo plazo, siendo el COVID-19 la que ha impulsado más emprendimientos tecnológicos innovadores e ideas de negocio digitales.

Sobre los rasgos característicos, en la figura 1 se visualiza el modelo de la intención de emprender a través de las variables de la Teoría del comportamiento planificada y COVID-19.



Figura 1. Modelo Explicativo de la intención emprendedora

A partir de la relación de las variables que se observan en la figura 1, se plantea las siguientes hipótesis:

H₁= Las variables, optimismo, proactividad, realismo y satisfacción de necesidades en conjunto son las más apropiadas para explicar la intención de emprender de las estudiantes de la UCE.

H₂= Las variables covid-país y covid-personal en conjunto tienen relación positiva con la intención de emprender en las estudiantes de la UCE.

H₃= La variable riesgo tiene relación positiva con la intención de emprender en las estudiantes de la UCE.

METODOLOGÍA

La metodología aplicada se basa en el análisis de componentes principales (ACP), por ser una técnica de reducción de la dimensión (Abascal & Landaluze, 2002), partimos de un conjunto de variables continuas interrelacionadas buscando combinaciones lineales que representen la mejor variabilidad en los datos, a través del cual se identificaron las características que explicaban mejor cada uno de los factores. Además, para demostrar las hipótesis planteadas, se utilizó un análisis de regresión múltiple para la primera hipótesis y un análisis de regresión simple para las dos últimas hipótesis. La herramienta metodológica para encontrar los resultados fue el programa SPSS, Process SPSS y Analytics SPAD, que permiten aplicar técnicas de análisis al tratamiento exploratorio multivariante de datos.

Instrumento

Partiendo de la encuesta trabajada por CEUSAL que utiliza cuestionarios self-report para recopilar datos sobre las variables: intención emprendedora, optimismo, proactividad, covid-personal, covid-país, satisfacción de necesidades, riesgo y realismo. Se solicitó a los estudiantes que respondan el cuestionario, las respuestas siguieron el formato Likert de 5 puntos que van desde totalmente en desacuerdo (1) hasta totalmente de acuerdo (5).

Se utilizó el alfa de Cronbach para medir la confiabilidad de la escala de medida de las variables: intención emprendedora; optimismo; proactividad; covid-personal y covid-país; satisfacción de necesidades; realismo y riesgo, que al ser medidos en escala Likert miden el mismo constructo y por lo tanto están altamente correlacionados.

Tabla 1: Confiabilidad de las variables

Variable	Cuestionario utilizado	N° de elementos	alfa de Cronbach	Relación
Optimismo	PROE (Sánchez, 2016)	9	0,84	Bueno
Proactividad	COE (Sánchez, 2010)	10	0,82	Bueno
Covid-país	Sánchez,(2020)	7	0,88	Bueno
Covid-personal	Sánchez,(2020)	7	0,77	Aceptable
Satisfacción de necesidades	Chen et al., (2015)	24 *	0,84	Bueno
Riesgo	COE (Sánchez, 2010)	5	0,73	Aceptable
Realismo	COE (Sánchez, 2010)	7	0,78	Aceptable
Intención emprendedora	COE (Sánchez, 2010)	6	0,93	Excelente

*presenta una estructura multidimensional, agrupada en 6 factores, que miden satisfacción y frustración
Fuente: Elaboración propia

Muestra

Se parte de 226 encuestas realizadas a estudiantes mujeres de diferentes facultades de la UCE en mayo 2020. La moda de la edad es de 21 años y la media es 23 años aproximadamente, la cual, se ve afectada por datos atípicos de estudiantes que poseen más de 30 años. La mayoría de las estudiantes son de la provincia de Pichincha (71,2%), seguido de Imbabura (6,2%), Carchi (5,3%), y la diferencia corresponde a otras provincias (17,3%).

Las estudiantes que participaron son de las Facultades de: Ciencias Económicas (36,7%), Ciencias médicas (13,7%), Filosofía, letras y Ciencias de la Educación (8,8%), Ciencias Administrativas (6,2%), entre las más representativas. A su vez el 18,10% corresponden a estudiantes de tercer semestre, el 14,6% a cuarto, el 11,1% a segundo, el 56,2% a los otros semestres.

Resultados

Análisis de correlación

La Tabla 2 presenta las interrelaciones entre las distintas variables del estudio, se evidencia que existe una asociación lineal, significativa, moderada y directamente proporcional ($r = 0,327$) entre intención de emprendimiento y optimismo, una asociación lineal significativa, moderada y directamente proporcional ($r = 0,40$) entre intención de emprendimiento y proactividad, una asociación lineal, significativa, baja e inversamente proporcional ($r = -0,153$) entre intención de emprendimiento y la percepción personal del COVID-19, además se visualiza, una asociación lineal, significativa, moderada y directamente proporcional ($r = 0,253$) entre intención de emprendimiento y satisfacción de necesidades, una asociación lineal, significativa, moderada y directamente proporcional ($r = 0,186$) entre intención de emprendimiento y el realismo, una asociación lineal escasa e inversamente proporcional ($r = -0,075$) entre intención de emprendimiento y la percepción de covid-país.

El nivel de significancia a dos colas para todas las variables fue de $\alpha = 0$ que es menor a $\alpha = 0,05$ que es el valor tabulado, excepto para la variable covid-país cuyo valor fue de $\alpha = 0,260$ que es mayor al valor tabulado.

Tabla 2: Correlaciones entre las variables de estudio

Variables	1	2	3	4	5	6	7
1 Intención de Emprendimiento	1	0,253	-0,153	0,400	0,327	0,186	-0,075
2 Satisfacción de Necesidades		1	-0,236	0,469	0,506	0,291	-0,031
3 Covid-personal			1	-0,162	-0,250	-0,070	0,679
4 Proactividad				1	0,618	0,491	0,055
5 Optimismo					1	0,401	-0,111
6 Realismo						1	0,036
7 Covid-país							1

Fuente: Elaboración propia

Análisis de componentes principales

Utilizamos el análisis de componentes principales, por ser una técnica de reducción de la dimensión, partimos de un conjunto de variables continuas interrelacionadas buscando combinaciones lineales que representen la mejor variabilidad en los datos. La Tabla 3 muestra el resumen del análisis factorial con reducción a 3 factores que explican el 65.91% del total de la varianza detallada y la mayor parte de variabilidad de los datos.

Tabla 3: Varianza total explicada por los factores

Factor	% Varianza	% Acumulado
Influencias internas	31,85%	31,85%
Influencias externas	20,64%	52,49%
Riesgo para emprender	13,43%	65,91%

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 4 se observa las variables que compone cada factor. Las variables *realismo*, *optimismo*, *proactividad*, *satisfacción de necesidades*, están en el factor 1 denominado influencias internas, dado que las variables influyen de cierta manera en la parte sentimental de la persona. El factor 2 denominado influencias externas, se compone por *covid-país* y *covid-personal*, estas variables son provocadas por factores que la persona no puede controlar. Finalmente, en el factor 3 está la variable *riesgo*, que para la investigación se la ha denominado *aversión al riesgo*.

Tabla 4: Coordenadas de los Factores

Factor	1	2	3
Factor 1: Influencias internas			
-Realismo	0,57		
-Optimismo	0,70		
-Proactividad	0,79		
-Satisfacción de necesidades	0,72		
-Intención de emprender	0,57		
Factor 2: Influencias externas			
-Covid-país		0,90	
-Covid-personal		0,80	
Factor 3: Aversión al Riesgo			
-Riesgo			-0,70

Fuente: Elaboración propia

Análisis de los factores a nivel de facultades

Al realizar un análisis del peso promedio de los factores por facultades, la Tabla 5 se obtiene que para: Arquitectura, Ciencias Administrativas, Ciencias Económicas, Filosofía, Jurisprudencia, Odontología y Medicina Veterinaria, los aspectos internos son los más importantes para la intención de emprender. Para las facultades de Ciencias Biológicas, Comunicación social e Ingeniería en petróleo y ambiental los aspectos externos como el covid-país y covid-personal influyen más en la intención de emprender.

Por último, para las facultades de Ciencias Químicas, Ciencias Humanas e Ingeniería Física y Matemática el riesgo es la variable que más afecta a la intención de emprender de las estudiantes de la UCE. Por lo tanto, los factores internos son los que más afectan a la intención de emprender considerando 1,19 en promedio de las facultades.

Tabla 5: Factores a nivel de Facultad

Facultades de la UCE	Influencias Internas	Influencias Externas	Riesgo
Arquitectura y Urbanismo	1,8975	0,9675	1,3975
Ciencias Administrativas	1,6940	1,4678	0,7485
Ciencias de la Discapacidad, Atención Prehospitalaria y Desastres	1,0200	0,6000	0,8300
Ciencias Económicas	1,1160	1,0069	0,7366
Ciencias Psicológicas	1,8833	1,0800	0,7744
Filosofía, letras y Ciencias de la Educación	1,0875	0,8975	0,6735
Jurisprudencia, Ciencias Políticas y Sociales	2,0185	1,5157	1,1085
Medicina Veterinaria y Zootecnia	1,7350	1,3500	0,2750
Odontología	1,2550	1,0825	1,0683
Ingeniería Química	2,1350	0,4800	0,2700
Ciencias Biológicas	0,2300	2,4600	0,8000
Ciencias Medicas	0,9816	1,1125	0,6500
Comunicación Social	1,2480	1,2520	0,5080
Ingeniería en Geología, Minas, Petróleos y Ambiental (FIGEMPA)	1,3600	1,3700	0,3900
Ciencias Agrícolas	1,2255	1,2177	1,2966
Ciencias Químicas	0,7957	0,6857	0,8064
Ciencias Sociales y Humanas	0,9680	0,4560	1,3180
Ingeniería, Ciencias Físicas y Matemática	0,1400	0,7300	1,1600
Total General	1,1956	1,0389	0,7930

Fuente: Elaboración propia

En la figura 2 dentro del plano factorial, los puntos representan las facultades se observa que la facultad de Ciencias Biológicas y la Facultad de Física y Matemáticas son las que poseen un comportamiento diferente respecto al resto de facultades que en su gran mayoría son influenciadas por influencias internas. Sin embargo, si se analiza las similitudes de las facultades por sus distancias se observa que las Facultades de Administración, Veterinaria, Psicología, Arquitectura e Ingeniería Química tendrían comportamientos similares, mientras que las facultades de Agricultura, FIGEMPA, Comunicación, Odontología, Economía, Filosofía, Medicina, Química y Ciencias Sociales tienen comportamientos similares pero diferentes al resto de facultades antes mencionadas.

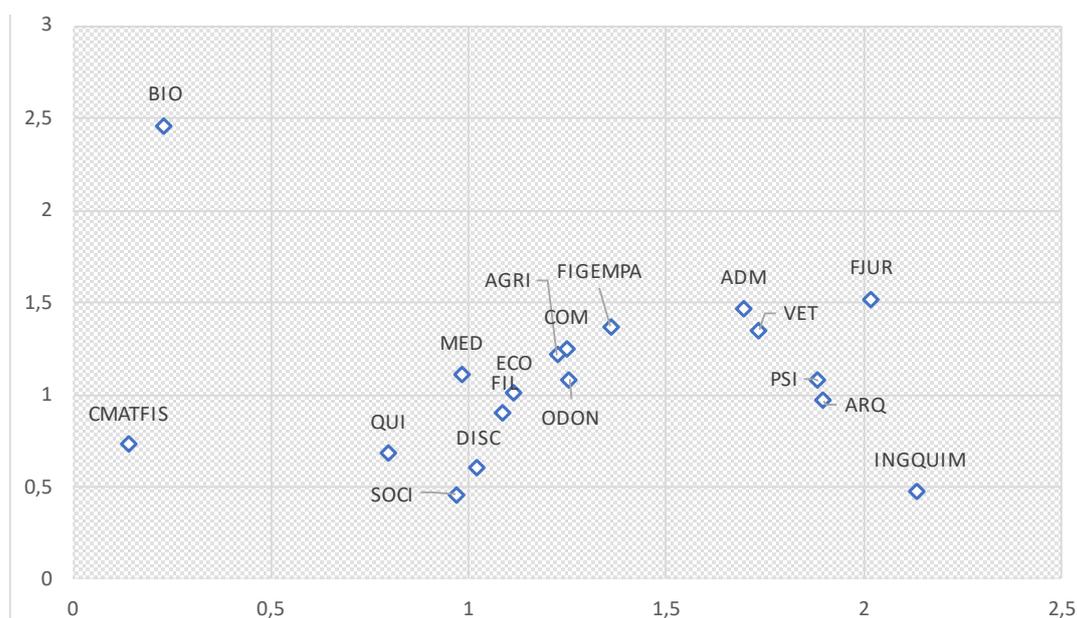


Figura 2. Plano factorial de puntos

Elaboración propia

Regresiones

Al realizar un análisis de regresión múltiple Tabla 6 entre las variables optimismo, proactividad, realismo y satisfacción de necesidades como predictores e intención de emprendimiento como dependiente. El coeficiente de determinación ($r^2= 0,173$), nos indica que el modelo se explica en un 17,3%, el estadístico F del ANOVA es $F= 11,5$; $p<0,05$, por lo cual se rechaza la H_1 . La variable significativa del modelo es la proactividad con $t = 3,753$ que es mayor a su valor estimado y probabilidad igual a 0,00

Tabla 6: Regresión de los factores internos

Modelo 1	R cuadrado	R cuadrado ajustado	F	B	Error estándar	Beta	t	Sig.
(Constante)			11,502	0,304	0,597		0,509	0,611
Realismo				-0,059	0,133	-0,031	-0,442	0,659
Optimismo				0,199	0,142	0,115	1,398	0,163
Proactividad	0,173	0,158		0,653	0,174	0,318	3,753	0,000
Satisfacción de Necesidades				0,091	0,121	0,055	0,758	0,449

Fuente: Elaboración propia

Para comprobar la segunda hipótesis se realizó un análisis de regresión de los factores externos, sin considerar el covid-país, debido a que en el análisis de correlación no salió significativo. En la Tabla 7 se muestra el análisis de regresión simple entre las variables covid-personal como predictora e intención de emprendimiento como dependiente.

Calculamos el coeficiente de determinación ($r^2= 0,023$) y el estadístico F del ANOVA ($F= 5,313$; $p<0,05$), por lo que se rechaza la H_2 . Además, se verifica que la variable covid-personal tiene una relación inversa con la intención de emprender ($t = -2,305$; $p<0,05$) que es mayor a su valor teórico, por lo cual es significativa.

Tabla 7: Regresión de los factores externos

Modelo 2	R cuadrado	R cuadrado ajustado	F	B	Error estándar	Beta	t	Sig.
(Constante)				4,302	0,250		17,207	0,000
Covid-Personal	0,023	0,019	5,313	-0,163	0,071	-0,153	-2,305	0,022

a. Variable dependiente: Intención de Emprendimiento

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 8, al realizar un análisis de regresión simple entre las variables riesgo como predictora e intención de emprendimiento como dependiente. Calculamos el coeficiente de determinación ($r^2= 0,086$), que el modelo explica en un 8.6% la intención de emprender, el estadístico F del ANOVA ($F= 21,01$; $p<0,05$). También, se identifica que la variable riesgo es significativa con $t = 4,584$ que es mayor a su valor teórico y probabilidad igual a 0,00. Por lo tanto, se acepta la H_3 .

Tabla 8: Regresión de la variable aversión al riesgo

Modelo	R cuadrado	R cuadrado ajustado	F	B	Error estándar	Beta	t	Sig.
(Constante)	0,086	0,082	21,011	2,063	0,371		5,561	0,000
Riesgo				0,459	0,100	0,293	4,584	0,000

a. Variable dependiente: Intención de Emprendimiento

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

El objetivo de la investigación era determinar los factores que influyen en la intención de emprender, por lo cual del análisis de componentes principales se destaca que las influencias internas a nivel de las estudiantes universitarias es la que mejor explica la intención de emprender. De ahí que la Facultad de Filosofía se ve mayormente influenciada por factores internos, este comportamiento similar se lo observa en aquellas facultades que tienen carreras relacionadas con las Ciencias Sociales, y de cierta manera otras carreras relacionadas con las Ciencias Médicas.

Este comportamiento similar entre algunas facultades concluye que la pandemia no ha provocado ningún tipo de afectación a la intención de emprender de las estudiantes de la UCE, a pesar de que la recolección de datos fue al principio de la pandemia. Al realizar los análisis de regresión, se puede identificar que el mejor modelo que explica la intención de emprender es la aversión al riesgo, lo cual se justifica de manera teórica debido a que esta es una variable proxy a la intención de emprender.

Limitaciones y recomendaciones

Una de las limitaciones con las que nos encontramos fue que al momento de realizar la encuesta los estudiantes se encontraban de vacaciones y en proceso de matriculación, por lo que no fue factible recolectar un mayor número de encuestas. Además, se realizaron en el mes de abril cuando en Ecuador recién comenzaba la cuarentena y el número de contagiados no superaba las tres mil personas. Razón por la cual al año 2021 se ha procedido a realizar un análisis posterior utilizando las mismas herramientas para hacer una comparación y visualizar como afectó el COVID-19 en la vida de las estudiantes de la UCE y la intención de emprender.

Líneas de investigación futuras

Esta investigación es la base para la secuencia de más investigaciones acerca del emprendimiento y las relaciones de género, en la cual se puede comparar como afectan los factores descritos anteriormente en la intención emprendedora de hombres y mujeres. También es la base para estudios comparativos entre la orientación emprendedora de las facultades en las que se enseña la materia de emprendimiento y aquellas en las que no.

De igual manera, el presente estudio es la base para la secuencia de más investigaciones acerca de la intención de emprender en los estudiantes de la UCE y de otras universidades. Además, plantea las acciones para un nuevo escenario en el futuro próximo de la educación y su apoyo en la intención de emprender.

AGRADECIMIENTOS

Los autores agradecen al equipo CEUSAL y en especial al Dr. José Carlos Sánchez por desarrollar el cuestionario utilizado para recopilar los datos presentados en esta investigación, así como por sus valiosas recomendaciones.

REFERENCIAS

- Abascal, E., & Landaluce, M. I. (2002). Citación “Análisis factorial múltiple como técnica de estudio de la estabilidad de los resultados de un análisis de componentes principales”. . ISSN0210-8054 (versión paper). *Qüestió*, 26. <http://hdl.handle.net/2099/4175>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Armitage, C., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471–499.
- Audretsch, D., & Thurik, A. (2004). A model of the entrepreneurial economy. *Papers on Entrepreneurshi*.
- Bateman, T., & Crant. (1993). The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 103–118.
- Chen, B., Vansteenkiste, M., Beyers, W., Boone, L., Deci, E., Van der Kaap-Deeder, J., Duriez, B., Lens, W., Matos, L., Mouratidis, A., Ryan, R. M., Sheldon, K. M., Soenens, B., Van Petegem, S., & Verstuyf, J. (2015). Basic psychological need satisfaction, need frustration, and need strength across four cultures. *Motivation and Emotion*, 39(2), 216–236. <https://doi.org/10.1007/s11031-014-9450-1>
- Cudia, C., Rivera, J., & Tullao, T. (2019). Alleviating poverty in the Philippines through entrepreneurship. *DLSU Business and Economics Review*, 28(3), 121–130.
- Deci, E., & Ryan, R. (2000). La Teoría de la Autodeterminación y la Facilitación de la Motivación Intrínseca , el Desarrollo Social , y el Bienestar Teoría de la Autodeterminación. *American Psychologist*, 55.
- Del Valle, M., Matos, L., Díaz, A., & Pérez, M. (2018). Propiedades psicométricas escala satisfacción y frustración necesidades psicológicas (ESFNPB) en universitarios chilenos. *Propósitos y Representaciones*, 6(1), 301–325.
- Durán, E., & Arias, D. (2016). Actitud emprendedora y estilos emocionales. Contribuciones para el diseño de la formación de futuros emprendedores. *Gestión de La Educación*, 6.
- Faye, C., & Sharpe, D. (2008). Academic Motivation in University: The Role of Basic Psychological Needs and Identity Formation. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 40, 189.
- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intention: Hysteresis and persistence. *Journal of Small Business Management*, 53.
- González, N., & Valdez, J. (2013). Optimismo-pesimismo y resiliencia en adolescentes de una universidad pública. *Ciencia Ergo Sum*, 19–3, 207–214.
- Holland, L. (1958). A personality inventory employing occupational titles. *Journal of Applied Psychology*, 42.
- Jácome, M., & Jácome, O. (2019). *Reporte Nacional GUESSS 2018 - 2019*.

- Krueger, N., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 91–104.
- Liang, C., & Dunn, P. (2008). Are entrepreneurs optimistic, realistic, both or fuzzy? Relationship between entrepreneurial traits and entrepreneurial learning. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 51.
- Liñan, F., & Fernández, J. (2018). Cuestionario inicial ELITE para emprendedores nacientes. *Elite*, 1–29.
- Liñan, F., Nabi, F., & Krueger, N. (2013). Study, British and Spanish entrepreneurial intentions: A comparative. *Revista de Economía Mundial*, 33, 73–103.
- Mitchell, R., & Busenitz, L. (2007). The central question in entrepreneurial cognition research 2007. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 1–27.
- Muñiz, J., Suárez, J., Pedrosa, I., Fonseca, E., & García, E. (2014). Enterprising personality profile in youth: Components and assessment. *Psicothema*, 26, 545-553.
- ONU. (2015). Resolución: Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. *Comunidad y Salud*, 13(2), 1–2.
- Sánchez, J. (2005). Las variables psicológicas en los procesos intencionales para ser emprendedor: un estudio transcultural. *CEUSAL*.
- Sánchez, J. (2010). Evaluación de la personalidad emprendedora: Validez factorial del cuestionario de orientación emprendedora (COE). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(1), 41–52.
- Sánchez, J. (2016). Cuestionario PROE. *CEUSAL*.
- Sánchez, J. (2020). Covid-19 pandemic perception, escala. *CEUSAL*.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopaedia of Entrepreneurship*, 72–90.
- Soria, K., Zuniga, S., & Ruiz, S. (2016). Educación e intención emprendedora en estudiantes universitarios: Un caso de estudio. *Formacion Universitaria*, 9(1), 25–34. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062016000100004>
- Suárez, J., & Pedrosa, I. (2016). Evaluación de la personalidad emprendedora: Situación actual y líneas de futuro. *Papeles Del Psicólogo*, 37(1), 62–68.
- Vélez, C., Bustamante, M., Loor, B., & Afcha, S. (2020). La educación para el emprendimiento como predictor de una intención emprendedora de estudiantes universitarios. *Formación Universitaria*, 13(2), 63–72. <https://doi.org/10.4067/s0718-50062020000200063>
- Zhao, H., Seibert, S., & Hills, G. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90, 1265–1272.