



# OBSTÁCULOS DEL VIAJE EMPREENDEDOR DEL ESTUDIANTE UNIVERSITARIO EN COSTA RICA

---

UNIVERSITY STUDENT'S  
ENTREPRENEURIAL JOURNEY  
OBSTACLES IN COSTA RICA

This study sought to identify the obstacles that limit the entrepreneurial desire among university students, in order to provide accurate guidance to universities, as well as to encourage university students' entrepreneurial behaviour. The final sample includes information from 1458 university students (Costa Rican private university). Cronbach alpha estimates were employed in the empirical analysis. Additionally, a descriptive sociodemographic analysis based on ordinal logistic regression models was used to identify variables associated to each of the stages of the process. The findings indicate that the most influential factors explaining the entrepreneurial intention of university students are the lack of innovative ideas, the perception about business people, their age, their management background, the government support, the education level of the mother, the father's economic activity, and the awareness of what it means to own and run a business.

**KEYWORDS:** Entrepreneurship, obstacles, university students, Costa Rica.

El propósito de este estudio fue identificar cuáles son los obstáculos que limitan el deseo de ser empresario de los estudiantes, con el fin de orientar mejor los esfuerzos de las universidades y el desarrollo del interés empresarial en el alumnado. La muestra final estuvo formada por 1458 estudiantes de una universidad privada costarricense. El análisis incluyó la estimación del alpha de Cronbach del instrumento. Además, un análisis sociodemográfico descriptivo basado en modelos logísticos ordinales permitió identificar variables asociadas a cada una de las etapas del proceso. Los resultados mostraron que los factores que afectan el viaje emprendedor del universitario son la falta de ideas innovadoras, así como la pobre imagen de la gente de negocios, la edad, la falta de conocimientos en administración de negocios, el bajo apoyo del gobierno, el nivel de educación de la madre, la actividad laboral del padre y la conciencia de lo que significa ser propietario y administrar un negocio.

**PALABRAS CLAVE:** Emprender, obstáculos, estudiantes universitarios, Costa Rica

## ABSTRACT

**Juan Antonio Aguirre-González**

Profesor. Universidad Latina de Costa Rica,  
Campus San Pedro, San José, Costa Rica.

### *In memoriam*

El profesor Juan Antonio Aguirre González lamentablemente falleció en septiembre de 2019, cuando este artículo estaba en proceso de revisión. Después de la evaluación y ligeros ajustes de formato, lo publicamos en su memoria.

*Descanse en paz, Dr. Aguirre.*

## RESUMEN

**ARTÍCULO RECIBIDO:**  
04/04/19

**ARTÍCULO ACEPTADO:**  
13/02/19

**TEC EMPRESARIAL**  
VOL. 14 NO. 3, PP. 16-33



## INTRODUCCIÓN

**E**n Costa Rica, entre el año 2000 y el 2016, la Educación Superior otorgó 314 000 títulos, o sea que aproximadamente con una población de 2,5 millones en edad laboral, una de cada siete de estas personas poseía un título universitario. Por lo anterior es fácil entender por qué en la actualidad, muchos graduados universitarios tienen dificultades para conseguir un empleo con el nivel de remuneración al que muchos aspiran (PEN, 2018).

No obstante, lo anterior, es normal que los egresados universitarios esperen hasta tener *su vida* más o menos consolidada para emprender. La pregunta que cabe es ¿por qué retrasan tanto tiempo el inicio del viaje emprendedor?. Es importante resaltar que muchos manifiestan la intención de hacerlo; pero como nos dijeron algunos con los que conversamos “mejor esperamos a estar claros en lo que deseamos hacer”. Lo interesante es que no están solos; en Estados Unidos parece ocurrir algo parecido.

La Fundación Kaufman indica que los jóvenes empresarios estadounidenses enfrentan problemas similares, para prosperar, a los que enfrentan los jóvenes empresarios en muchos países en desarrollo (Schmidt, 2012). Los obstáculos han sido, durante siglos, un freno a las actividades empresariales; sin embargo, la sociedad de América Latina parece haber elegido concentrarse en el ámbito de la iniciativa empresarial que mira los aspectos positivos y suele *pasar por alto* los obstáculos, lo cual es entendible y muy loable, pero no es suficiente para lograr un desarrollo empresarial, fuerte y saludable, en el largo plazo.

Tradicionalmente, se ha estudiado la iniciativa empresarial en lo que respecta a la puesta en marcha de negocios por estudiantes universitarios: son los casos de aquellos que han estado fuera de la escuela durante unos años; pero poco conocemos sobre lo que sucede mientras se está en la universidad. Sin embargo, la promoción de la iniciativa empresarial entre jóvenes universitarios parece estar creciendo, y se sabe poco acerca de cuáles son los principales temores u obstáculos que los estudiantes universitarios enfrentan al iniciar su empresa, es decir, mientras están en la universidad o poco después de

graduados. Debe repetirse que, en el 2016, solo el 18% de los emprendedores/empresarios contaba con educación superior universitaria, y que la edad promedio era de 35 años, o sea, el universitario esperaba al menos diez años antes de formar su empresa, si es que lo hacía (INEC, 2010).

En las actuales circunstancias, se discute sobre la opción de emprender por muchos y muchas, y se conversa de ella, pero la intención no pasa a la acción de emprender. La intención que se pueda desarrollar en ellos y ellas no logra convertirse en empresa, por más que se les prepare, apoye y *venda la idea* en la universidad. ¿Será que la intención cambia o será que los obstáculos se encargan de disuadir la mejor de las intenciones? ¿Cuáles son los obstáculos que enfrentan los universitarios para pasar de la intención a los hechos? Son las preguntas que surgen de la reflexión anterior.

El propósito del estudio que se presenta a continuación fue el identificar los obstáculos que limitan el emprender en los estudiantes universitarios, desde el momento en que ellos expresan el interés hasta el momento en que declaran que se sienten dispuestos y listos para hacerlo, como una contribución a los esfuerzos de la universidades en el desarrollo de programas que conviertan la intención de emprender en empresas viables y reales, así como un aporte al desarrollo empresarial en la América Central.

## MARCO CONCEPTUAL

### OBSTÁCULOS DEL CONTINUO EMPRENDEDOR

El análisis de los obstáculos no es único de América Latina; han sido identificados en muchos otros entornos y con el fin de entender su diversidad, los hemos clasificado en globales y latinoamericanos.

#### • Obstáculos globales

La tabla 1 cubre un campo general e identifica cinco grupos de obstáculos relacionados con: **1)** la falta de habilidades y motivaciones personales, **2)** los complicados y excesivos marcos legales para iniciar un negocio,

Tabla 1. Resumen de obstáculos alrededor del mundo

OBSTÁCULOS	Citas bibliográficas
Pocos emprendedores y aumento del desempleo	<i>(Militiades, 2010)</i>
Leyes e impuestos	<i>(Georgellis &amp; Wall, 2002)</i>
Burocracia	<i>(Berthold &amp; Fehn, 2003)</i>
Segmentación del mercado y disponibilidad de tecnologías	<i>(Anderson, 2000)</i>
Organización de los mercados e inflación	<i>(Bonini &amp; Alka, 2006)</i>
Falta de facilidades para mantener las empresas funcionando	<i>(Grilo &amp; Thurik, 2006)</i>
Falta de financiamiento y planeamiento financiero	<i>(Hirsch &amp; Brush, 1984)</i>
Regulaciones para iniciar los negocios	<i>(Djankov et al., 2002, 2008)</i>
Derechos de propiedad intelectual, cultura que no reconoce el emprender y falta de apertura	<i>(Fogel et al., 2006)</i>
Falta de comprensión de los nuevos mercados	<i>(Sykes &amp; Block, 1989)</i>
Falta de capital y riesgos inherentes	<i>(Fatoki &amp; Chindoga, 2011)</i>
Falta de oportunidades	<i>(Bardasi et al., 2005)</i>
Regulaciones y controles legales	<i>(Arayesh, 2011)</i>
Barreras económicas y legales	<i>(Low, 2006)</i>
Excesos de confort	<i>(Suzuki et al., 2002)</i>
Miedo al fracaso	<i>(Yaghoobi et al., 2010)</i>
Riesgos personales y globales, mala calidad, poco acceso a capital de riesgo y servicios de apoyo	<i>(Jeddi &amp; Zanyani, 2001)</i>
Organización y factores ambientales	<i>(Bitzenis &amp; Nito, 2005)</i>
Regulaciones y leyes restrictivas	<i>(Martins et al., 2004)</i>
Monopolios y problemas de orden público	<i>(Grilo &amp; Thurik, 2005)</i>
Falta de apoyo financiero	<i>(Marsili, 2002)</i>
Contactos de mercados, finanzas y servicios de apoyo	<i>(Petkantchin, 2005)</i>
Falta de apoyo financiero	
Naturaleza del conocimiento técnico	
Falta de financiamiento, técnica y legalidad	

3) la falta de apertura en muchos mercados, con la idea de proteger a las empresas establecidas, 4) las restricciones de entrada general y 5) la falta de tecnologías y políticas de estabilidad para hacer frente al mercado global.

### • Obstáculos en América Latina

Cuando elaboramos la tabla 2, el material que surgió de América Latina en los últimos quince años referente a los obstáculos al desarrollo de nuevas empresas se pudo clasificar en cinco grandes categorías: 1) Personales, 2) Medio ambiente, 3) Culturales, 4) Institucionales y 5) Legales; todos en contra de la promoción del espíritu empresarial en lugar de a favor de este.

Los jóvenes latinos, de cara a los requisitos legales excesivos, la protección de todo tipo, la falta de esfuerzos reales para promover su entrada y un conjunto completo de prácticas obstructivas –que se inician con la falta de fondos, la limitada asistencia técnica y todo lo que uno puede pensar–, probablemente estarán tan decepcionados al final de la jornada, que se olvidarán de la idea de convertirse en empresarios.

En ese entorno personal, cultural, familiar, institucional y de otros obstáculos, el joven local *latino* debe pasar de una posición de interés a una de disposición a afrontar el reto de iniciar su propio negocio.

### • Obstáculos en Costa Rica

En el país, lo más cercano que existe a este tema es la información sobre las necesidades que los emprendedores sienten que tienen en el país. La última encuesta de hogares productores identifica como los temas que más impacto tienen en contra del desarrollo empresarial el acceso a préstamos, en un 48%; el acceso a capacitación, en un 32%; la diversificación de productos o servicios, en un 31%, y la simplificación de los trámites en las instituciones del Estado, en un 30% (INEC, 2010).

En síntesis. Los obstáculos en los tres niveles pueden resumirse en la falta de creatividad e innovación, el desfinanciamiento, las regulaciones, la falta de apoyo general e institucional, la imagen, la tradición familiar, la falta de experiencia laboral y de apoyo de amigos y familiares; son temas recurrentes y tienen un efecto

negativo en los estudiantes universitarios y su visión sobre las posibilidades de emprender de cada uno.

## LA TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO PLANIFICADO Y EL CONTROL DEL ENTORNO

La teoría del comportamiento planificado vincula las creencias y el comportamiento, y establece que la actitud hacia el comportamiento, las normas subjetivas y el control percibido del comportamiento conforman las intenciones y los comportamientos de un individuo (Ajzen, 1991).

El análisis de la intención de emprender de los universitarios puede plantearse como un interés que nace de la idea de que la institución apoya el emprender para convertirlo en realidad. El problema es que en la medida que avanzan en los estudios, la intención inicial, que se desarrolla en un *ambiente universitario*, se enfrenta con las realidades y limitaciones del entorno general, familiar, personal e institucional, que muchas veces no controlan.

Precisamente la falta de control personal sobre los obstáculos a emprender se convierte en realidades percibidas, dimensionadas y valoradas, en tiempo, esfuerzo y recursos económicos, al salir al mundo real, por lo que el graduado experimenta la sensación de falta de condiciones y se reduce su interés inicial.

## EL CONTINUO EMPRENDEDOR EN EL ESTUDIANTE UNIVERSITARIO: LA ACCIÓN RAZONADA VS. LA REALIDAD OPERATIVA

Los estudios realizados identifican la existencia en la mente de los estudiantes universitarios de un *continuo* que comienza cuando estos declaran que están interesados en emprender con el apoyo de la universidad, y que se extiende hasta el momento en que declaran que están dispuestos a tomar las acciones necesarias para emprender, del que los investigadores no teníamos sospecha cuando comenzamos los estudios sistemáticos hace unos años (Aguirre, 2010; Aguirre, 2012; Aguirre & Avendaño, 2011; Aguirre, 2011b). Con el fin de desarrollar el concepto de continuo seguimos la propuesta de Dubin (Dubin, 1979; Ardichvili *et al.*, 2003).

En línea con ello proponemos el siguiente conjunto de hipótesis:

Tabla 2. Resumen de obstáculos en América Latina y el Caribe

OBSTÁCULOS	Citas bibliográficas
Corrupción, infraestructura inadecuada, financiamiento, impuestos altos, inestabilidad en las políticas, inflación, regulaciones excesivas, regulaciones al comercio exterior, seguridad personal, terrorismo y control de precios	<i>(Brunetti et al., 1997)</i>
Organización del Sector Público para proteger sus monopolios	<i>(Morris &amp; Jones, 1999)</i>
Pobre cultura de emprendimiento y falta de imagen de los empresarios	<i>(Postigo &amp; Tamborini, 2004)</i>
Falta de difusión de buenos modelos y prácticas	
Falta de herramientas para crear negocios basados en conocimientos	
Condiciones institucionales y ambientales	<i>(Kantis et al., 2006)</i>
Falta de financiamiento y de cultura de emprendimiento	<i>(Lozano 2004)</i>
Falta de comprensión de la complejidad del problema	<i>(Llisterra et al., 2006)</i>
Capacidad para manejar los riesgos	<i>(Rusque et al., 1998)</i>
Falta de financiamiento	<i>(Leiva, 2008)</i>
Falta de tradición familiar	<i>(Morello et al., 2003)</i>
Inestabilidad política e institucional	<i>(Masson-Guerra, 2008; Haussmann et al. 2006; Landolt, 2001)</i>
Falta de entrenamiento en negocios y vocación	<i>(Alcaraz, 2004)</i>
Tradicón familiar	<i>(Pérez et al., 2006)</i>
Experiencia en negocios	<i>(Ramírez et al., 2006)</i>
Experiencia, condiciones laborales, entrenamiento en gestión y manejo de recursos humanos	<i>(Salame, 1999)</i>
Falta de acceso a redes de apoyo público	
Falta de autovaloración, conocimiento técnico, tolerancia al riesgo, disciplina de trabajo, apoyo familiar, aprendizaje y capacidad para sentar prioridades	<i>(Palacios, 1999)</i>
Falta de apoyo familiar, motivación y valores	<i>(Alfaro &amp; Gómez, 1999)</i>
Falta de entrenamientos universitarios y creatividad	<i>(Gómez &amp; Varón, 2008)</i>
Capacidad de planeamiento, capacidad para establecer relaciones y falta de autovaloración	<i>(Mavila-Hinojoza et al., 2009)</i>
Entrenamiento profesional, actividad laboral del padre y la madre, experiencia laboral, entrenamiento en gestión y condiciones laborales	<i>(Honig, 1998)</i>
Falta de financiamiento, mercado local muy pequeño y disciplina en pago de créditos	<i>(Knight &amp; Hossani, 2008)</i>
Economía estatizada y planificación centralizada	<i>(Scarpaci, 2009)</i>

## HIPÓTESIS

- H1. La diferencia entre el interés y el sentirse listo para emprender es estadísticamente significativa.
- H2. La falta de ideas innovadoras está presente en cada etapa del modelo.
- H3. La falta de procesos legales rápidos y de apoyo gubernamental es parte de la etapa de sentirse listo.
- H4. La actividad laboral del padre y la de la madre son parte del modelo en las etapas de transición y sentirse listo.

## MARCO CONCEPTUAL

### LOS SUPUESTOS DEL CONCEPTO DEL CONTINUO EMPRENDEDOR

Los supuestos que se plantean en este modelo son los siguientes:

- Un objetivo de la sociedad en América Central es la **provisión de empleo** para sus miembros.
- La idea del continuo se refiere al proceso de **cambio de actitud**. Es un proceso de cambio en el cual el estudiante se somete a la presión e influencia de una combinación de factores positivos y de obstáculos.
- El marco es **relevante y operativo entre los estudiantes** universitarios, teniendo en cuenta las características socioeconómicas, que los diferencian del joven promedio del país.
- El modelo asume que **muchos de los obstáculos son de naturaleza exógena**, ya que son acciones y omisiones de los agentes sociales y de las instituciones, sobre las que el estudiante/emprendedor tiene poco o ningún control.

## LAS VARIABLES DEL MODELO

La propuesta del marco analítico es la existencia de tres variables latentes que se refieren al principio y al final del proceso, separados por un período de transición que depende de una combinación de obstáculos exógenos y endógenos, asociados a la persona, y al medio ambiente de la familia, los amigos, la cultura y a consideraciones institucionales.

- La variable **Interés** se define como una predisposición caracterizada por la atención individual hacia un determinado conjunto de obstáculos, que en nuestro caso están directamente relacionados con la predisposición empresarial, y cuando no son tratados, tienden a afectar el interés del individuo en emprender.
- La variable **Sentirse Listo** se define como una actitud hacia acciones relacionadas con la decisión de iniciar el proceso de emprender, que se adquiere cuando los obstáculos presentes son reducidos en su efecto o eliminados.
- La variable **Brecha** se define como el tiempo que transcurre para que la modificación en la actitud del individuo en relación con la idea de convertirse en empresario ocurra, del interés hacia la acción, o período durante el cual el joven universitario busca una relación con otros miembros del grupo al que pertenece e instituciones de la sociedad, con el fin de lograr la aceptación y el apoyo de estos en su proceso de cambio, relación que de no ocurrir, se convierte en obstáculo a la decisión de tomar la iniciativa empresarial como un proyecto de vida (Turner, 1988; Menjivar, 2010; Ortega, 2004; Zubieta *et al.*, 1998).

### ESPECIFICACIÓN DE LAS VARIABLES LATENTES

**Interés** es la respuesta dada a la pregunta  $V_i =$  ¿Le gustaría tener su propio negocio?; el **Sentirse Listo**, la respuesta dada a la pregunta  $V_{sl} =$  ¿Qué tan preparado se siente para comenzar su negocio?, y la variable latente **Brecha**,  $V_b$ , es la diferencia entre los valores dados a interés y sentirse listo ( $V_i - V_{sl}$ ).

## ESPECIFICACIÓN DE LAS VARIABLES INDICADORAS

Las variables indicadoras son las respuestas ordinales dadas a las preguntas, agrupadas en la siguiente forma:

- **Componente personal, formado por los obstáculos indicadores que son respuesta a las variables FD1 a FD10:** FD1, la falta de conocimientos técnicos; FD2, la falta de ideas innovadoras; FD3, la falta de conocimiento de administración negocios; FD4, la falta de financiación por la familia; FD5, la falta de conocimiento del plan de negocio; FD6, la falta de apoyo familiar; FD7, la falta de apoyo del gobierno; FD8, la falta de tradición familiar; FD9, la falta de vocación personal, y FD10, la falta de ingresos familiares.
- **Componente del ambiente, formado por los obstáculos indicadores que son respuesta a las variables FD11 a FD20:** FD11, la falta de redes de apoyo; FD12, la falta de empresarios de éxito interesados en ayudar al joven empresario; FD13, la falta de apoyo a las mujeres empresarias; FD14, la falta de conciencia de lo que significa ser propietario y administrar un negocio; FD15, la falta de un mecanismo legal rápido para establecer un negocio; FD16, la falta de asistencia técnica para pequeños empresarios; FD17, la falta de información sobre el manejo de negocios emprendedores; FD18, la falta de buena imagen de la gente de negocios; FD19, la falta de cultura empresarial juvenil, y FD20, la falta de políticas nacionales en apoyo de la iniciativa empresarial.
- **Variables sociodemográficas (SD), son edad, género, etapa en el proceso educativo, nivel de educación de la madre y el padre, y actividad laboral de los padres.**

Cada variable dependiente es función de los tres conjuntos de variables indicadoras.

$$VY_i = f(\text{FD 1 a FD10, FD 11 a 20, SD}),$$

$$Vsl = f(\text{FD 1 a FD10, FD 11 a 20, SD}) \text{ y}$$

$$Vbrecha = f(\text{FD 1 a FD10, FD 11 a 20, SD})$$

La escuela de Negocios donde se realizó el estudio mantuvo durante el periodo en que este se realizó una población anual promedio de 2600 personas, con un nivel de confianza del 95%, 5% de error, lo que significó 335 encuestas anuales, llenadas por los estudiantes con el permiso de los docentes, más una cantidad adicional para cubrir posibles encuestas incompletas. El análisis estadístico consistió en la estimación del *Alpha* de Cronbach del instrumento (Cronbach, 1951, 2003). Se cuantificaron un análisis sociodemográfico descriptivo y un análisis basado en modelos logísticos ordinales para identificar las variables asociadas a cada una de las variables latentes postuladas, los ítems, utilizando una escala de tipo Likert con siete niveles.

Las variables independientes se estandarizaron, mientras que las variables dependientes no fueron estandarizadas. El procedimiento muestra la variación de una desviación estándar del cambio en relación con cada variable independiente. Cuando las variables independientes dan lugar a métricas comparables, estos coeficientes semiestandarizados reflejan la importancia relativa de cada una de las variables en la ecuación. Los valores de los coeficientes se interpretan en valores absolutos sin tener en cuenta para este análisis el signo del coeficiente (Kachigan 1991; Pample 2000).

## RESULTADOS

La validación se hizo mediante una prueba previa con 30 estudiantes, que mostró un *alpha* de 0,87. La prueba final mostró un *alpha* de 0,928, o sea por encima de 0,70, lo que indicó que el instrumento era adecuado para obtener la información pretendida (Cronbach, 1951).

### PERFIL DEL ESTUDIANTE

Los estudiantes universitarios no presentan características homogéneas; por eso en este estudio hemos dado un especial tratamiento a la pregunta ¿quiénes son? (tabla 3).

La tabla 3 muestra que estamos frente a jóvenes entre 18 y 25 mayoritariamente, con padres y madres con alguna experiencia empresarial y niveles de educación aceptables, ya que entre el 12% y el 13% tienen estudios de posgrado



Tabla 3. Socio demografía de los estudiantes

Variable	Porcentaje
<b>Género</b>	
Masculino	50,82
Femenino	40,6
<b>Edad</b>	
18 años	26,41
19 años	17,97
20 años	13,44
21 años	10,62
22 años	7,54
23 años	7,27
24 años	4,6
25 años	2,67
26 años y más	9,47
<b>Act. laboral madre</b>	
Empleado	64,47
Empresaria	22,98
Casa	12,55
<b>Educación padre</b>	
Primaria	40,6
Bachillerato	20,58
Universidad	25,45
Graduado	13,37
<b>Educación madre</b>	
Primaria	46,64
Bachillerato	21,74
Universidad	23,11
Graduado	8,51
<b>Act. laboral padre</b>	
Empleado	67,35
Empresario	27,43
Retirado	3,02
Sin empleo	2,22

y entre el 30% y 40%, de universidad. Es de suponer por tanto que no es un ambiente hostil al tema. La tabla 4 muestra que la variable FD2, falta de ideas innovadoras, recibió un 71,47% de respuestas del nivel 7, lo cual la ubica como la principal preocupación del grupo, seguida de FD9, falta de vocación, con 61%, y de FD4, falta de financiamiento, con 60%.

## PRUEBA DE HIPÓTESIS

### H1. La diferencia entre el Interés y el Sentirse Listo para emprender es estadísticamente significativa.

Los datos que se muestran en la tabla 5 ponen de manifiesto, la diferencia entre los extremos del continuo, diferencia que fue aceptada como existente, con los resultados del análisis de Mann-Whitney, que se presenta a continuación.

La prueba de Mann-Whitney mostró una mediana para Interés de 7 y para Sentirse Listo de 4. La estimación del punto para ETA1-ETA2 es -3,0000 95,0. El porcentaje IC para ETA1-ETA2 es (-3,0000; -3,0000),  $W = 1295686,5$ . La Prueba de  $ETA1 = ETA2$  vs.  $ETA1 \neq ETA2$  es significativa en 0,0000. La prueba es significativa en 0,0000 (ajustado por empates). Por lo anterior se puede aceptar la hipótesis de que existen diferencias entre cada una de las etapas del continuo emprendedor.

La tabla 6 representa la base para la prueba de las hipótesis 2, 3 y 4.

### H2. La falta de ideas innovadoras está presente en cada uno de los modelos de cada una de las tres etapas.

La tabla 6 muestra que la falta de ideas innovadoras está presente al principio y al final. La hipótesis se acepta parcialmente.

### H3. La falta de procesos legales rápidos y de apoyo gubernamental son parte de las etapas de transición y final.

La tabla 6 muestra que la falta de mecanismos legales está presente en la etapa de transición, pero la falta de apoyo gubernamental está presente en ambas etapas. La hipótesis se acepta parcialmente.

### H4. La actividad laboral del padre y la de la madre son parte del modelo en las etapas de transición y final.

La tabla 6 muestra que la actividad laboral del padre es parte de la etapa final y la educación de la madre, en lugar de la actividad laboral, es la que está presente, por lo cual la hipótesis se acepta parcialmente.

Tabla 4. Distribución de las respuestas según el nivel de importancia de cada obstáculo

F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
4,12	3,84	4,39	3,57	3,64	7,41	20,03	24,14	6,49	15,29
1,37	0,69	1,99	1,58	1,03	1,85	5,56	6,65	1,17	3,77
2,4	1,03	2,74	3,09	2,74	3,36	8,64	11,52	1,51	7,35
8,09	3,22	7,34	4,8	8,09	8,85	17,22	17,08	5,08	15,7
15,02	6,72	12,83	10,22	14,75	12,41	18,52	12,55	8,23	17,9
14,06	13,03	17,97	16,31	21,6	14,16	11,87	10,84	15,91	16,53
54,94	71,47	52,74	60,42	48,15	51,96	18,16	17,22	61,31	23,46
<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

F11	F12	F13	F14	F15	F16	F17	F18	F19	F20
10,15	5,76	6,93	4,12	4,46	4,73	4,25	4,64	4,94	4,94
2,19	1,92	2,47	1,03	0,82	1,65	1,01	1,51	1,44	1,65
5,69	4,66	3,5	1,99	3,29	4,18	4,66	2,81	2,06	3,64
11,39	9,53	9,33	5,97	8,78	9,74	10,01	5,76	9,33	9,6
18,79	15,02	12,62	10,22	13,31	17,63	16,19	9,67	16,74	13,17
21,06	19,75	18,51	16,31	21,81	23,05	21,74	19,82	23,32	22,36
30,73	43,36	46,64	60,42	47,53	39,02	42,14	55,79	42,17	44,64
<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Tabla 5. Distribución de Interés y Sentirse Listo

Condición	Interés		Sentirse Listo		
	Nivel	Frecuencia	%	Frecuencia	%
0		37	3	218	15
1		0	0	87	6
2		3	0	141	10
3		8	1	195	13
4		32	2	311	21
5		54	4	230	16
6		106	7	105	7
7		1218	83	171	12
<b>TOTAL</b>		<b>1458</b>	<b>100</b>	<b>1458</b>	<b>100</b>

Nota: Media de Interés 6,57 y de Sentirse Listo 3,574

## DISCUSIÓN

El propósito del estudio fue identificar los principales obstáculos a la iniciativa empresarial que perciben los estudiantes universitarios y determinar en qué etapa del proceso están potencialmente presentes, desde el momento en que el estudiante expresa el interés por emprender hasta el momento en que declara que se siente dispuesto y listo para hacerlo. Un resumen de los factores

que afectan el viaje del universitario o lo influyen es la falta de ideas innovadoras, la imagen de la gente de negocios, la edad, el conocimiento de administración de negocios, el apoyo del gobierno, el mecanismo legal, el nivel de educación de la madre, la actividad laboral del padre y la conciencia de lo que significa ser propietario y administrar un negocio.

La etapa inicial o de interés es sin duda fundamental para la decisión de convertirse en empresario; por lo tanto, no es sorprendente que los dos obstáculos al

Tabla 6. Distribución de Interés y Sentirse Listo

Variable	Predictor	Coefficiente	SE Coeficiente	Z	P	Relación de probabilidades
<b>Regresión logística ordinal: Interés</b>						
	FD2_2	-0,298289	0,0620192	-4,81	0,000	0,74
	FD18_1	-0,413139	0,0648141	-6,37	0,000	0,66
<b>Regresión logística ordinal: Brecha</b>						
	Edad_1	0,473674	0,0486009	9,75	0,000	1,61
	FD3_1	-0,145612	0,0528322	-2,76	0,006	0,86
	FD7_1	0,155698	0,0497036	3,13	0,002	1,17
	FD15_1	0,100271	0,0560644	1,79	0,074	1,11
	FD18_1	-0,138571	0,0553661	-2,50	0,012	0,87
<b>Regresión logística ordinal: Listo</b>						
	Edad_1	-0,548471	0,0506943	-10,82	0,000	0,58
	Madre_2	-0,128925	0,0465554	-2,77	0,006	0,88
	Padre_1_1	-0,185144	0,0465759	-3,98	0,000	0,83
	FD2_2	-0,198303	0,0554854	-3,57	0,000	0,82
	FD3_1	0,155639	0,0568746	2,74	0,006	1,17
	FD7_1	-0,137007	0,0491799	-2,79	0,005	0,87
	FD14_1	-0,220123	0,0540658	-4,07	0,000	0,80

**Notas:**

Edad\_1: edad del estudiante

FD2: falta de ideas innovadoras

FD18: falta de buena imagen de la gente de negocios

FD3: falta de conocimiento de administración de negocios

FD7: falta de apoyo del gobierno

FD15: falta de un mecanismo legal rápido para establecer un negocio

FD18: falta de buena imagen de la gente de negocios

Madre\_2: nivel de educación de la madre

Padre\_1\_1: actividad laboral del padre

FD3\_1: falta de conocimiento de administración de negocios

FD7: falta de apoyo del gobierno

FD14: falta de conciencia de lo que significa ser propietario y administrar un negocio

comienzo sean la falta de ideas innovadoras y la falta de buena imagen, señalando la importancia de estas dos variables en el continuo empresarial. En relación con el primero, la confianza del joven empresario en la idea de negocios que espera desarrollar desde el principio es esencial. Si no hay convicción acerca de la solidez de la idea, las posibilidades de un buen arranque estarán marcadas por la incertidumbre y el miedo al fracaso.

Es interesante que, junto con la falta de una idea innovadora, los estudiantes hayan identificado la falta de buena imagen de los hombres de negocios como de mayor importancia relativa, un problema que rodea tradicionalmente a la gente de negocios en América Latina. Los problemas de corrupción fueron documentados por Brunetti (1997) y en Costa Rica los empresarios han estado presentes en las noticias, con perjuicio para su imagen, durante los últimos quince años. La forma de superar un problema como este es un reto, y el reconocimiento abierto, por los estudiantes, lo hace tema importante en qué pensar.

Podemos reflexionar sobre el tema de la duda en qué tan creativa es la idea de negocio y vemos cómo se repite en lugares diferentes. En los Estados Unidos, Pruett *et al.*, (2009) la identificaron entre los cinco temores más importantes y la relacionaron con los temas del prototipo y el mercado. En Venezuela, Gómez y Varón hablaron de las dudas (2008); también Noyes (2018) después de un decenio y la duda sigue. Otro tema es que la llamada falta de imagen de la gente de negocios es un reflejo del accionar de la sociedad (Postigo & Tamborini, 2005).

La segunda etapa, la etapa de transición, es un período de cambio. Las variables incluidas en esta fueron la edad, la falta de un mecanismo legal rápido al establecer un negocio, la falta de apoyo del gobierno, la falta de conocimiento de administración de negocios y la falta de buena imagen de la gente de negocios. En esta transición al parecer comienza la duda de si se estará capacitado en administración para manejar un negocio; la duda se traduce en la falta de prácticas relevantes, en muchos casos generada por la escasa relación academia-industria, que ha sido tradicional en la región.

El tema legal, la falta de apoyo y la experiencia en administración son importantes y han sido reportados

por You y Bardasi (You *et al.*, 2017; Bardasi, 2005); los trabajos además añaden la falta de apoyo, en el caso de China (You *et al.*, 2017). Los temores relacionados con la legalidad se mezclan con los relacionados con el financiamiento en Bosnia y Turquía (Deniz *et al.*, 2011). La legalidad y sus repercusiones personales son señalados en Bosnia (Arnaut & Ergun, 2015). Lo interesante es que estos en el caso que nos ocupa se presentan en la última etapa y que son temores generales, que se reflejan en el universitario y hacen que este demore la decisión de montar su empresa a pesar del interés. En cuanto a las características sociodemográficas, ninguna de las cuales estuvo presente en la primera etapa, la edad indica la necesidad de madurez y, como algo de esperar, la búsqueda de apoyo del gobierno, un mecanismo legal rápido y la capacidad administrativa para iniciar el negocio. Sin embargo, la duda y los miedos ponen en riesgo la intención de emprender.

La tercera etapa es sentirse listo. En relación con esta etapa, los estudiantes identificaron la falta de ideas innovadoras, de conocimiento de administración de negocios, de apoyo del gobierno, de conciencia de lo que significa ser propietario y administrar un negocio con el fin del comienzo del viaje empresarial. En esta etapa el modelo introduce dos nuevos elementos, el nivel de educación de la madre y la falta de conciencia de lo que significa poseer y administrar un negocio. La edad se convierte en un elemento que considerar, y con esta, madurez y confianza en sí mismo, esenciales para desarrollar la sensación de preparación. También se destaca la figura de la madre; en muchos hogares ella se queda con los niños y *mantiene unida a la familia*; si esa función de cohesión se acompaña con un nivel alto de educación, no es difícil imaginar el peso que su asesoramiento y actitudes a favor de la iniciativa empresarial tendrán en estudiante de 19 a 23 años. Es interesante, pero muchas de las dudas se repiten; entonces el universitario se olvida temporalmente del interés que en algún momento tuvo hasta que ha organizado su vida, usualmente entre los 30 y los 40 años.

El otro elemento nuevo es la conciencia de lo que significa poseer y administrar un negocio, experiencia que solo se puede obtener, en realidad, si los estudiantes



tienen padres o parientes empresarios. Este es un tema en el que las universidades pueden hacer mucho; sin embargo, para que esto suceda, la tradicional desconfianza entre empresarios y académicos debe solventarse, ya que sería útil que colaboraran.

La actividad laboral de los padres y las madres, al igual que su educación, es señalada por Honig (1998).

### LECCIONES APRENDIDAS PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO

La primera y más importante, es el papel de la idea innovadora; el hecho de que la falta de ideas innovadoras aparezca no debe tomarse a la ligera. El prototipo es una necesidad real como paso previo para saber si el producto se venderá. Noyes se refiere a la relación entre la creación de prototipos y el desarrollo empresarial, y específicamente al valor de los prototipos básicos en la identificación y evaluación de oportunidades, pues trabajando en equipos en el prototipo, los estudiantes abordan los conceptos de una idea de negocios. Pareciera que, para los estudiantes, estar seguros de la idea es muy importante y esto se logra por la vía del desarrollo de un prototipo que se pueda ver, tocar, valorar, y alrededor del cual, los estudiantes podrían preguntarles a otros si lo comprarían; en otras palabras, se trata de aprender haciendo (Noyes, 2018).

La segunda lección es sobre el papel de los padres. En este tema hay posiciones encontradas: unos dicen que no, y otros que sí, que tienen un papel importante. Criaco et al., usando datos de GUESS, señalan que el problema puede tener repercusiones negativas, dado que es un efecto de imitación al que el joven no *siente que llega* (, 2017). Hay otros que afirman que el efecto demostración es de un 60% aproximadamente (Lindquist et al., 2016). El efecto creemos que existe, pero es el resultado de la influencia de ambos progenitores.

La tercera es sobre el papel del gobierno. La propaganda no es suficiente. Un enfoque parecido lo plantean Kantis et al. cuando sugieren que se “tomen en cuenta aquellas políticas que buscan (A) remover factores que constituyen barreras inhibitorias del emprendimiento (trámites y registros de empresas, acceso al financiamiento, reducción del peso de

impuestos y regulaciones, provisión de infraestructura para la innovación, redes de contactos, entre otras) y (B) incidir sobre distintas etapas del proceso emprendedor (gestación, puesta en marcha, desarrollo temprano y/o expansión)” (2012). El gobierno al menos es neutral.

### INVESTIGACIONES FUTURAS Y CONTRIBUCIÓN A LA TEORÍA

Los resultados sugieren, al menos, tres temas. El primero es aprender haciendo y el papel de los prototipos como una forma de reducir las dudas sobre la idea de negocios. El otro, a pesar de ser parte de una antigua temática, posee actualidad, es cómo incorporar a los padres en el proceso. La cultura está cambiando tan radicalmente que poco sabemos sobre este en una dinámica como la actual. El tercero es qué opinan los estudiantes sobre los tipos de apoyo de parte de la institución, durante el tiempo que están en la universidad.

La teoría (TPB) supone que el grado de control es esencial para la decisión de emprender. Lo real es que los emprendedores tienen poca o ninguna influencia en el entorno en el que se desenvuelven y tienen que decidir emprender o no hacerlo con base en los apoyos que puedan conseguir. La seguridad en la idea es central y esta se logra con un prototipo operable y mercadeable. Es posible que estos dos sean los aspectos más importantes en la decisión de ser o no emprendedor en unas condiciones donde el Estado al menos es neutral.

La figura 1 transmite lo que creemos es la idea de negocio de hoy, de ayer y de mañana.

Creemos que si el ambiente, la persona (el estudiante universitario) y el conocimiento se armonizan, se hace más fácil que él o ella se animen y emprendan. La realidad es que han pasado casi dos décadas desde 1990; a la fecha, hay cientos de estudios, y hoy seguimos con las mismas dudas.

### CONCLUSIONES

El instrumento utilizado, dados los valores de alpha obtenidos para cada grupo y todo el conjunto de elementos (variables indicadoras / preguntas), resultó ser satisfactorio, así como el marco analítico propuesto

para entender el papel de los obstáculos en la sociedad local y tal vez podría ser de ayuda para otras sociedades de la región. Las hipótesis 2, 3, y 4 planteadas fueron parcialmente aceptadas. Las variables sociodemográficas incluidas en los modelos fueron la edad, la actividad laboral del padre, y el nivel educativo de la madre, lo que indica la necesidad de incluir a los padres en el proceso, que debería de ser una práctica común y podría ser muy beneficiosa para crear un poco de la cultura empresarial de que al parecer se carece.

La viabilidad técnica, financiera y de mercado debe aclararse, desde los inicios del proceso, y eso representa un estudio de mercado y el desarrollo de un prototipo para consultar la capacidad de venta del bien o servicio.

El apoyo del gobierno en la búsqueda de maneras de reformar el sistema legal para acelerar el proceso para montar un negocio es esencial en la consolidación de la confianza al emprender, que se necesita en toda iniciativa. Las políticas de desarrollo de nuevas empresas deben ser algo más que buenas intenciones y propaganda en materia de asistencia técnica y capacitación práctica. Insistimos: práctica, no teórica; se aprende mejor haciendo que hablando; teoría y práctica debería ser la regla y no la excepción.

La limitación estuvo en que el trabajo fue realizado en una universidad privada con estudiantes, por lo que los resultados deberían probarse en una universidad pública y comparar unos con otros; sin embargo, fue valioso en la

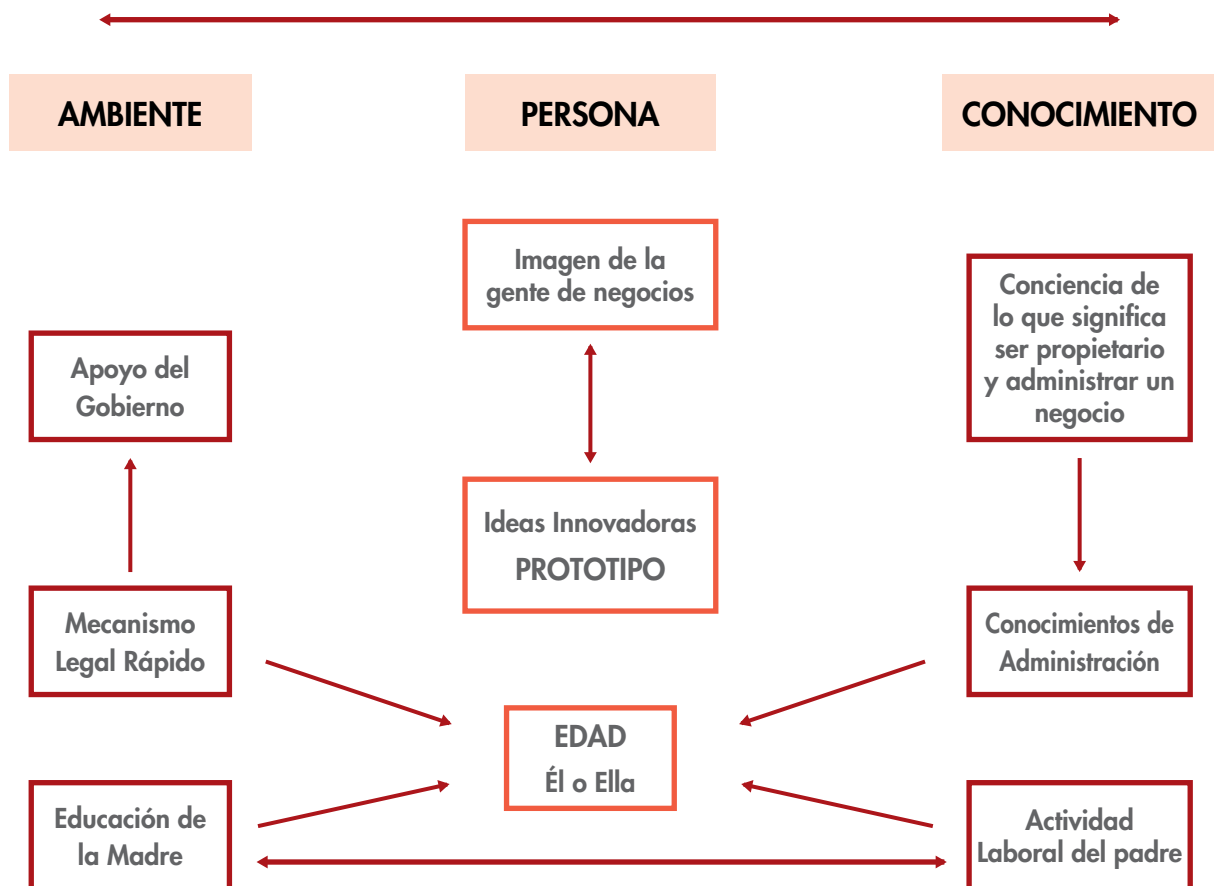


Figura 1: Carencias o apoyos para el viaje emprendedor del universitario

medida que señaló una realidad, que orientó sobre ella y por sus características, invita a meditar.

Finalmente, pasar por alto los obstáculos del emprendedor en la promoción del espíritu empresarial, en particular en una sociedad tan compleja ideológica, política, y económicamente como la de América Latina, no es una buena práctica. La región necesita personas que generen empleo en lugar de buscarlo.

## REFERENCIAS

- Aguirre, J. A. (2010). Emprendeduría en estudiantes universitarios de Costa Rica: un análisis multivariable. *Revista Académica Gaudeamus*, 2(1), 143-170.
- Aguirre, J. A. & Avendaño, B. (2011a). Entrepreneurship in Culinary Arts. The Costa Rica experience with university students. *PASOS, Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 9 (1), 67-80.
- Aguirre, J. A. (2011b).. *La transformación emprendedora en estudiantes universitarios en el contexto de Costa Rica: del interés por, a sentirse listo para iniciar cosas*. Memoria del 21.er Congreso Latinoamericano de Espíritu Empresarial. Universidad ICESI.CEED. (pp. 163-192.)
- Aguirre, J. A. (2012). *Emprendeduría práctica para hacer negocios*. Editorial Alfaomega.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behaviour. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Alcaraz, R. E. (2004). *Efectividad del curso de Emprendedores en el desarrollo del perfil emprendedor del alumno*. [https://www.researchgate.net/publication/263925779\\_Efectividad\\_del\\_Curso\\_de\\_Emprendedores\\_en\\_el\\_desarrollo\\_del\\_perfil\\_emprendedor\\_del\\_alumno](https://www.researchgate.net/publication/263925779_Efectividad_del_Curso_de_Emprendedores_en_el_desarrollo_del_perfil_emprendedor_del_alumno)
- Alfaro, J. & Gómez, J. D. (1999). *Perfil del emprendedor exitoso en Venezuela*. Instituto de Estudios Superiores de Administración.
- Anderson, T. (2000). *Seizing the opportunities of a new economy: Challenges for the European Union*. <http://www.oecd.org/eu/2373110.pdf>
- Arayesh, B. (2011). Analysis of obstacles facing entrepreneurial activities of female students graduating senior (case study: Islamic Azad University-ivan branch). In *2nd International Conference on Education and Management Technology*, IPCSIT.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 105-123.
- Arnaut, D., & Ergun, U. (2015). Analysis of fear as barrier to entrepreneurship. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3(5), 854-861.
- Bardasi E., Blackden, C. M., & Guzmán, J. C. (2005). *Gender, entrepreneurship, and competitiveness in Africa*. World Bank.
- Bitzenis, A., & Nito, E. (2005). Obstacles to entrepreneurship in a transition business environment: The case of Albania. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(4), 564-578
- Bonini, S., & Alkan, S. (2006). *The macro and political determinants of venture capital investments around the world*. Università Commerciale Luigi Bocconi, Milan, Italy. <https://www.ssrn.com, as id945312.pdf>
- Brunetti, A., Kisunko, G., & Weder, B. (1997). *Institutional obstacles to doing business: Region-by-region results from a worldwide survey of the private sector* (1759). World Bank Publications.
- Criaco, G., Sieger, P., Wennberg, K., Chirico, F., & Minnola, T. (2017). Parents' performance in entrepreneurship as a "double-edged sword" for the intergenerational transmission of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 49(4), 841-864.
- Cronbach, L. J. (2003). *My current thoughts on coefficient alpha and successor procedures*. Center for the Study of Evaluation, Graduate School of Education and Information Studies, University of California.
- Cronbach, L.J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of test. *Psychometrika*, 3(16), 297-334.
- Deniz, N., Boz, İ. T., & Ertosun, Ö. G. (2011). The relationship between entrepreneur's level of perceived business-related fear and business performance.

- Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 579-600.
- Djankov, S., Qian, Y., Roland, G., & Zhuravskaya, E. (2008). *What makes an entrepreneur?* World Bank, International Financial Corporation.
- Djankov, S., La Porta R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer A., (2002). The regulation of entry. *The Quarterly Journal of Economic*, 117(1), 1-37.
- Dubin, R (1979). *Theory building*. The Free Press.
- Fatoki, O., & Chindoga, L. (2011). An investigation into the obstacles to youth entrepreneurship in South Africa. *International Business Research*, 4(2), 161-169.
- Fogel, K., Hawk, A., Morck, R., & Yeung, B. (2006). Institutional obstacles to entrepreneurship. *Oxford Handbook of Entrepreneurship*.
- Georgellis, Y., & Wall, H. J., (2002). *Entrepreneurship and the policy environment* (Working Paper Series, Nol 2002-019). The Federal Bank of St. Louis.
- Gómez, C. & Varón. H.A. (2008). *Inventario y situación de grupos, asociaciones y movimientos estudiantiles juveniles universitarios que fomentan el emprendimiento en Latinoamérica; una mirada aproximativa*. Grupos de Investigaciones Universidad EAN, Unidad de Emprendimiento, Bogotá.
- Grilo, I., & Thurik, R. (2005). Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: Some recent developments. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(4), 441-459
- Grilo, I., & Thurik, R. (2006). Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: Some recent developments. SCALES (paper No. 200514).
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2006). Getting the diagnosis right. *Finance and Development*, 43(1).
- Hinojosa, D. M., Gómez, Ó T., & Campos C, C. (2009). Factores influyentes en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Industrial Data*, 12(2), 32-39
- Honig, B. (1998). What determines success? Examining the human, financial, and social capital of Jamaican micro entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 13(5), 371-394.
- INEC. (2010). *Encuesta Nacional de Hogares*. Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica. <https://www.inec.cr/encuestas/encuesta-nacional-de-hogares>
- Jeddi, S. & Zanjani, M. (2001). Management of Engineering and Technology, PICMET '01. *Portland International Conference on Industrial Management and Institutions*, 1, 541
- Kachigan, S. K. (1991). *Multivariate statistical analysis: A conceptual application*. Radius Press.
- Kantis, H., Angelelli, P., & Moori, V. (2006). *Developing entrepreneurship: Experience in Latin America and Worldwide*. Inter-American Development Bank.
- Kantis, H., Federico, J. & Menéndez, C. (2012) *Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: tendencias y desafíos* (CAF, documento de trabajo N.º 2012/09) <https://www.caf.com/media/4233/politicas-emprendimiento-dinamico-america-latina.pdf>
- Knight, T & Farhad, H. (2008). *Helping the needy: factors influencing the development of micro-finance in Barbados*. The University of Manchester, Brooks World Poverty Institute, U.K.
- Landolt, P. (2001). Salvadoran economic transnationalism: embedded strategies for household maintenance, immigrant incorporation and entrepreneurial expansion. *Global Networks*, 1(3), 217-242
- Leiva, J. C. (2008). ¿Nacen empresas de las actividades de fomento al espíritu emprendedor?: un vistazo a empresas surgidas del Concurso Nacional de Emprendedores y el Programa de Formación en Espíritu Emprendedor del Instituto Tecnológico de Costa Rica. *Tec Empresarial*, 2(1), 16-27.
- Lindquist, M. J., Sol, J., Van Praag, M., & Vladasel, T. (2016). *On the origins of entrepreneurship: Evidence from sibling correlations* (Discussion Paper). University of Amsterdam, Department of Economics; Copenhagen Business School; Tinbergen Institute; IZA Institute of Labor Economics.
- Llisterri, J. J., Kantis, H., Angelelli, P., & Tejerina, L. (2006). *Is youth entrepreneurship a necessity or an opportunity? A first exploration of household and new enterprise surveys in Latin America*. Inter-American



- Development Bank, Sustainable Development Department.
- Low, K.C.P. (2006). Cultural obstacles in growing entrepreneurship: A study in Singapore. *Journal of Management Development*, 2(25), 169-182.
- Lozano, M. (2004). *El nuevo rostro empresarial: indagación sobre el empresariado juvenil en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Marsili, O. (2002). Technological regimes and sources of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 19(3), 217-231
- Martins, S., Couchi, C., Parat, L., Federico, C., Doneddu, R., & Salmon, M. (2004). *Barriers to entrepreneurship and business creation* (Project No. EEC/Acto4/02). European Entrepreneurship Cooperation, European Social Fund.
- Massón-Guerra, J. L. (2008). *The innovation and entrepreneurship Latin American scoreboard: The impact of university-industry cooperation in Ecuador* (MESI Report).
- Morello, V. L., Deschoolmeester, D., & García, E. A. (2003). *Entrepreneurial intention of undergraduates at ESPOL, in Ecuador*. CICYT-ESPOL.
- Morris, M. H., & Jones, F. F. (1999). Entrepreneurship in established organizations: The case of the public sector. *Entrepreneurship theory and practice*, 24(1), 71-91.
- Norbert, B., & Rainer, F. (2003). *Unemployment in Germany: Reasons and remedies* (CesIfo Working Paper No. 871).
- Noyes, E. (2018). Teaching entrepreneurial action through prototyping: the prototype-its challenge. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 1(1), 118-134.
- Ortega, M. (2004). Masculinidad y paternidad en Centroamérica. *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, 2(1), 59-74.
- Palacios, L. E. (1999). *Sabiduría popular en la empresa venezolana*. Universidad Católica Andrés Bello.
- Pample, F. C. (2000). *Logistic Regression A Primer* (Sage University Papers).
- PEN. (2018). *Compendio estadístico 2018. Estadísticas de la educación*. Estado de la Nación.
- Postigo, S., & Tamborini, M. (2004). Entrepreneurship education in Argentina: The case of the San Andres University. *Business Education and Emerging Market Economies*, 2, 267-282.
- Pérez, P., Oliver, R., Merrit, H., Márquez, A., & León, J. (2006). *El emprendedor en México: ingenio vs. innovación*. Primer Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación, CTS+1.
- Petkantchin, V. (2005). *Obstacles to entrepreneurship in Quebec*. Montreal Economic Institute.
- Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009). Explaining entrepreneurial intentions of university students: A cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 571-594.
- Ramírez, J. M., Almanza, A., & Negrete, C.V. (2003). *La actitud emprendedora en la Universidad de Guanajuato*. León. Guanajuato: Universidad de Guanajuato, Área Económico-Administrativa.
- Rusque, A., Ramírez, C., Torres, G., Guzmán, S., & Castillo, C. (1998). *Medición de capacidad emprendedora de estudiantes de Escuelas de Administración de Europa y América Latina* (Red Alfa, Comunidad Europea). XII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial, San José, Costa Rica.
- Salame, T. (1999). *Emprendedor juvenil*. Universidad de Santiago de Chile, Vicerrectoría de Asuntos Estudiantiles.
- Scarpaci, J. L. (2009). Fifteen years of entrepreneurship in Cuba: Challenges and opportunities. *Cuba in Transition*, 19, 349-353.
- Schmidt, B. C. (2012). *State of entrepreneurship address: 'A roadmap for state growth'*. Ewing Marion Kauffman Foundation <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2004383>
- Suzuki, K. I., Kim, S. H., & Bae, Z. T. (2002). Entrepreneurship in Japan and Silicon Valley: A comparative study. *Technovation*, 22(10), 595-606.
- Sykes, H. B., & Block, Z. (1989). Corporate venturing obstacles: Sources and solutions. *Journal of Business Venturing*, 4(3), 159-167.

- Turner, J. H. (1988). *A social interaction theory*. Stanford University Press.
- Yaghoobi, N. M., Salarzahi, H., Aramesh, H., & Akbari, H. (2010). An evaluation of independent entrepreneurship obstacles in industrial SMEs. *European Journal of Social Sciences*, 15(4), 512-520.
- You, Y., Zhu, F., & Ding, X. (2017). College student entrepreneurship in China: Results from a national survey of directors of career services in Chinese higher education institutions. *Current Issues in Comparative Education*, 19(2), 64-83.
- Zubieta, E., Fernández, I., Vergara, A., Martínez, M. D., & Candia, L. (1998). Cultura y emoción en América. *Boletín de Psicología*, 61, 65-89. ■