

LA TRANSFORMACIÓN EMPRENDEDORA EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS EN EL CONTEXTO DE COSTA RICA: DEL INTERÉS POR, A SENTIRSE LISTO PARA INICIAR COSAS.

JUAN A AGUIRRE.G.PH.D. ¹

RESUMEN

El enfoque tradicional de la promoción del desarrollo emprendedor en estudiantes universitarios en Centro América ha sido copiar lo que hacen los Estados Unidos sin las adaptaciones correspondientes, olvidando el diferente contexto cultural. El propósito de este trabajo es el de proponer y aplicar a estudiantes universitarios un esquema teórico-analítico que facilite el entender la interacción y complejidad del desarrollo emprendedor. Los objetivos del estudio son: a) Identificar cuales son las variables que afectan las etapas de interés, brecha emprendedora y sentirse listo (a) para iniciar cosas, b) desarrollar un marco teórico-analítico que permita la aplicación y análisis sistemático de las etapas del proceso de desarrollo emprendedor en estudiantes universitarios y c) Someter a prueba marco teórico analítico, en estudiantes universitarios de Costa Rica. Las hipótesis del estudio fueron las siguientes. a.- El desarrollo emprendedor es un proceso interrelacionados y no por etapas. b.- Existen variables socio-demográficas, aceleradoras y desaceleradoras que serán comunes al continuum emprendedor. Marco Teórico Resumido. El argumento se centra en los estudiantes universitarios, y postula que estos pasan por tres etapas desde el punto de vista conceptual: interés por, sentirse listo para y la brecha emprendedora. El marco se basa en la idea permanente de la interacción social. Se establecen las fronteras dentro de las cuales se espera que la propuesta teórica se aplique mejor, esta es entre los estudiantes universitarios de universidades privadas y se establecen 5 condiciones mínimas para que el esquema teórico opere se desarrolla además una prueba

¹ JUAN A AGUIRRE.G.PH.D. Profesor/Investigador/Coordinador de la Cátedra de Emprendeduría. Universidad Latina. Campus de Heredia. Costa Rica

empírica del modelo teórico, entre 1458 estudiantes de una universidad privada. El análisis se basó en el desarrollo de modelos ordinales logísticos con variables dependientes, no estandarizadas e independientes estandarizadas a promedio cero y desviación estándar uno. Los modelos genéricos, $\text{interés} = Y_i = f(S_d, C_e, F_d)$, $\text{sentirse listo} = Y_{sl} = f(S_d, C_e, F_d)$ ($Y_i - Y_{sl} = C_{e21} - C_{e2} = \text{Brecha} = f(S_d, C_e, F_d)$), un total de 48 ítems fueron medidos y la relación ítem encuesta fue de 30/1. Los resultados. Las alfas de Cronbach, estimadas estuvieron entre 0.71 y 0.91. El análisis usando modelos logísticos derivados identificó dos tipos de variables: las que se presentan en las tres etapas: y las que se presentan solo en dos. El modelo síntesis identificó cuatro variables que acompañaron todo el proceso: Actividad Laboral del padre, $C_e 14$, Esta dispuesto a invertir recursos de sus familiares para iniciar un negocio, $C_e 15$, Tiene suficiente confianza en sí mismo en momentos de crisis, $F_d 2$, Falta de ideas innovadoras. Los resultados confirmaron las tres hipótesis. Los resultados confirman la naturaleza multivariada y por etapas del proceso emprendedor en estudiantes universitarios dentro del contexto socio cultural de Costa Rica.

PALABRAS CLAVE: desarrollo, emprendedor, estudiantes universitarios, multivariado, modelos,

ABSTRACT

The traditional focus of the promotion of the entrepreneurship development in university students in the Central American has been to copy the United States, many times without the corresponding adaptations, forgetting the different cultural context. The purpose of this work is that of proposing and applying to university students a theoretical-analytical framework, that facilitates understanding, of the interaction and complexity of entrepreneurship development. The objectives of the study are: a) to identify the variables that affect the phases of interest, enterprising gap and to feel ready to initiate things, b) to develop a theoretical-analytic framework that permit the application and systematic analysis of the phases of the process of enterprise development in university students and to test the theoretical framework, in university students of Costa Rica. The hypothesis of the study were the following: a.- The entrepreneurial development process is an interrelated process and not one in specific stages. b.- Socio-demographic, accelerating and decelerating variables exist that will be common to the entrepreneurial continuum. The argument center

in the university students, the assumption being that they are better qualified and inform. The framework is based on the permanent idea of the social interaction. Limits are established within which it is expected that the theoretical proposal comply. A minimum of five conditions are established so the theoretical plan operate. The theoretical model is put to empirical test using a sample of 1458 students of a private university. The analysis is based on the development of logistic ordinal models using non-standardized dependent variables, and standardized independent variables to mean zero and standard deviation one. The generic models, interest = $Y_i (= f (S_d, C_e, F_d)$, to be feel ready = $Y_{sl} = f (S_d, C_e, F_d)$ and $(Y_i - Y_{sl}) = C_{e21} - C_{e2} = \text{Gap} = f (S_d, C_e, F_d)$., a total of 48 items were measured and the relation item to survey was 30/ 1. The Cronbach Alphas estimated were between 0,71 and 0,91. The analysis using logistic models identify four variables that accompanied the process: Labor activity of the father, Ce 14, Are you willing to invest resources of relatives to initiate a business, Ce 15, Do you have sufficient confidence in yourself in moments of crisis, Fd 2, Lack of innovative ideas. The results confirmed the two hypothesis and the multivariate nature of entrepreneurship development in university students within the socio-cultural context of Costa Rica.

KEY WORDS: entrepreneurial development, university students, multivariate analysis, logistic modeling.

1. INTRODUCCIÓN.

El enfoque tradicional de la promoción del desarrollo emprendedor en estudiantes universitarios en los países de América Central y Costa Rica no ha sido imitar lo que se hace en los países de desarrollados sin las adaptaciones culturales correspondientes. Por otra parte, si se observan los trabajos en los últimos 20 vemos como el énfasis ha sido , en las partes y no en el todo, de esta reflexión queremos rescatar cuatro trabajos que recogen nuestra preocupación, el de Becker sobre interacción, el de McKelvey, sobre complejidad emprendedora, el de Bruton et al, sobre la falta de presencia de América Latina en los temas emprendedores y el de Zhara sobre la necesidad de contextualizar las teorías y resultados emprendedores, y el de Zubieta sobre diferencias culturales, ya que ayudan a

sentar las bases del argumento que deseamos presentar.(Becker, 1997;Brutton et al, 2008;Zhara, 2004;McKelvey,2004; Zubieta et al, 1997).)

El propósito de este trabajo es el de proponer y aplicar a estudiantes universitarios un esquema teorico-analitico que facilite el entender la interacción y complejidad del desarrollo La contribución del trabajo es la sustentación de la condición multivariable del desarrollo emprendedor en la región, en contraposición al analisis segmentado, Lo original es el énfasis en la región desde una visión local y la de explicar el fenómeno de transformación emprendedora desde interesarse por ser emprendedor hasta el momento de sentirse listo para serlo.

2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO.

Los objetivos del estudio son:

- a) Identificar cuales son las variables que afectan las etapas de interés, brecha emprendedora y sentirse lista para iniciar el proceso de desarrollo emprendedor
- b) Desarrollar un marco teórico-analítico y someterlo a prueba en estudiantes universitarios en una universidad privada de Costa Rica.

3. HIPÓTESIS.

Las hipótesis del estudio fueron las siguientes:

- a) El desarrollo emprendedor es un proceso interrelacionados y no por etapas.
- b) Existen variables socio-demográficas, aceleradoras y desaceleradoras que serán comunes al continuum emprendedor.

4. MARCO TEÓRICO.

La propuesta de Dubin, y utilizada ya por Ardichvili et al, en el desarrollo de un marco para el analisis teórico de las identificación de oportunidades emprendedoras. (Dubin, 1979; Ardichvili, et al, 2008)

La primera fase del marco conceptual referida al el desarrollo de la unidades teóricas o conceptos, plantea la existencia de un continuo que comienza en el estudiante, en el interés por tener una empresa, el sentirse listo y la brecha. El interés por se define como, una actitud caracterizada por el enfoque de la atención sobre ciertos datos cognoscitivos y

que por tanto da atención especial hacia algún contenido que en nuestro caso es la emprendeduría para fortalecer los intereses inmediatos y actuales del individuo por la actividad emprendedora. El sentirse listo, predisposición adquirida hacia ciertos tipos de acción y experiencia en relación con un objeto o idea determinada. La brecha emprendedora es el cambio que ocurre en el sujeto cuando este pasa del interés por emprender a las acciones y experiencias que lo llevan a desear emprender.

La interacción entre el interés y el sentirse listo, dadas las características grupales, de solidaridad y autoritarismo que marcan a la cultura latinoamericana, donde la familia, amigos, pares y gobierno, son las bases de la acción y reacción positivas o negativas hacia la emprendedora, se basan en la idea permanente de la interacción social, donde el joven universitario busca la relación con otros miembros de la sociedad y del grupo al que pertenece para lograr la aceptación e incrustación propia dentro del grupo. La frontera dentro de las cuales se espera que la propuesta teórica se cumpla, es entre los estudiantes universitarios de universidades privadas de Costa Rica.

El enfoque que proponemos debería operar más fácilmente, en circunstancias donde se dan cinco condiciones mínimas: a) la familia por su propia condición, en términos de nivel de educación entiende la importancia de la generación de oportunidades de empleo de parte de los estudiantes, y los orienta y motiva en este sentido de ser empleadores, en lugar de orientar a estos en términos del sentimiento de obtención de la educación para buscar empleo, b) si la condición de presentada en (a), existe tal existencia hace que no existe del núcleo de entorno inmediato, entiéndase este por la familia directa una oposición a la acción emprendedora, c) si las condiciones en (a) y (b) se dan la persona tendrá mayor proclividad a generar el deseo de ser empleador, d) la educación que recibe a nivel universitario, refuerza la transformación emprendedora y e) el gobierno con sus acciones, al menos no desanima la emprendeduría. Las condiciones mínimas por la forma en que estas fueron definidas, son el resultado de una interacción, entorno-contexto que refuerza el proceso y acelera la transformación de un estado de interés por la emprendeduría a un estado de sentirse listo para emprender cosas.

La construcción teórica, proponemos que debería ser posible someterla a prueba empírica, si las dos grandes unidades teóricas: interés y sentirse listo y la derivada la brecha, que son constructos de índole conceptual, como plantearemos, son desdobladas en

tres grandes variables latentes: a) la socio demográfica, b) los factores que aceleran el cambio hacia, y c) los factores que desaceleran el cambio hacia.

Las grandes proposiciones que surgen de este marco conceptual son: a.- Los estudiantes universitarios están en mejor posición, para ser emprendedores por el entrenamiento técnico y administrativos que reciben en sus centros educativos. b.- El paso de interés, por la etapa de transición, a sentirse listo para iniciar cosas, es un proceso interrelacionados y no etapa con principio o fin, como a veces se suele pretender. c.- Las etapas de interés, transición y sentirse listo, son afectadas por la combinación de los factores socio demográficos, acelerantes y desacelerantes cuyo expresión será diferente dependiendo de la etapa del proceso en que se este. d.- Las variables latentes e indicatoras se manifestaran y combinaran en forma diferente dependiendo del contexto socio-cultural-económico de los países de la región centroamericana.

Las variables indicatoras, se detallan en la sección metodológica son claves, ya que es mediante estas que se prueba la existencia de las variables latentes y de los constructos teóricos.

5. REVISIÓN DE LITERATURA.

5.1. Breve Reseña del Contexto Empresarial al 2010.

5.1.1. Las bases sociales y familiares de la empresarialidad al 2010.

La idiosincrasia cultural costarricense tiene dos elementos esenciales en el desarrollo de los jóvenes: el papel de los padres y el de la familia. El papel de los padres, es claro. La madre "es y permanece" con los niños de la cuna de los niños, a la tumba de la madre, ella concibe, cría, educa e influye a cada paso la manera de ser de hijos (as). El padre puede o no hacer lo mismo, ya que el es visto casi siempre como el proveedor y "supuesto" cabeza de familia, con elementos de machismo, conocidos y explicados por infinidad de sociólogos locales.

El otro elemento importante es el papel de la familia, lo que algunos investigadores locales insinúan es como una "tribu extendida". La familia es la organización socio-cultural a la que siempre se puede acudir para conseguir la protección, contactos, apoyo económico y cuya membrecía jamás se pierde o abandona , ni en los peores errores o

circunstancias.(Vega, 1996; Sandoval y Gonzalez, 1992; Ortega Hegg, 2004; Rodriguez, 1997; Zubieta, et al, 1997; Menjivar, 2010).

Estos dos elementos impactan claramente: la aventura emprendedora de los jóvenes universitarios en la Costa Rica del 2010 y generan retos que suelen disuadir a muchos: crear su negocio, cambiar el entorno y armonizar ambas cosas para poder hacer realidad la idea de negocio. Este triple reto es la tarea de todos los días y reta pero a la vez desgasta, lo cual ha sido verificado en otras partes del planeta. (Brunetti et al,1977; Kouiloff, 2000)

5.1.2 Las bases económicas de la empresarialidad en Costa Rica al 2010.

El crecimiento de las empresas en el país según el Instituto Nacional de Estadística y Censo puede ser dividido en 4 periodos que cubren entre 1800 y el 2004. El primero de estos se extiende entre 1800 y 1970, en el cual se establecieron 1862 empresas, el segundo entre 1971 y 1990, se establecieron 7145 empresas, entre 1991 y 2000, se establecieron, 12918 empresas y entre 2001 y 2004 año del último censo industrial y de servicios un total de 18312 establecimientos. En función del empleo generado, 73% de todos los trabajos fueron creados en empresas, con 1 a 5 empleados, 14% en empresas con 6 a 30, 2% en empresas con 31 a 100 empleados, 1 % en empresas con más de 101 empleados y 11% no dio número de empleados. En el 2009, en el país habían 163285, empresarios (patronos) de los cuales el 60% eran patronos y el 40% socios activos, 31% tenía educación universitaria, representaban el 2,4% de la población total, 7,8% de la mano de obra total, 64,8% estaban entre las edades de 30 y 59 años y 18,7% entre las edades de 20 y 29%, no son jóvenes ni predominantemente universitariamente educados.(INEC,2008;2009).

Leiva y Granados, en su estudio reportaron que el proceso es emprendido en su mayoría por hombres, mayores de 25 años, con educación universitaria y residentes en el área metropolitana. La motivación más importante que los impulsó fue de índole personal, los elementos contextuales influyeron poco en esa motivación, sus ideas de negocios provienen de experiencias personales, los recursos para arrancar son propios y el haber participado en el concurso o el programa fue valorado como importante pero no vital.(Leiva y Granados,2006).

La actividad laboral de los padres fue en un 32% empresarial y 45.5% fue como empleado. En cuanto a las habilidades aprendidas en la universidad, el 47% dijo haber aprendido a manejar información, 72,5% negociar, 67%, planificar, 70% trabajar duro, 67%, tolerancia al riesgo de %, 63% a trabajar en equipo, 61.5% vender y 25,5% vocación por los negocios. Las principales fuentes de ideas de negocios fueron 19% redes sociales, 52% de ejecutivos de empresas grandes, 62% profesionales de otras carreras, 35% de propietarios de pequeñas empresas y 7.5% otros empleados de su lugar de trabajo. (Kantis et al, 2006; INEC, 2009).

Los principales obstáculos para iniciar el negocio, fueron. En 44% de los casos la falta de financiamiento, 45% informó procedimientos legales difíciles, largos y complicados y 17.5% de impuestos altos. Las principales fuentes de financiamiento fueron 84% de ahorros personales y familiares, 16% otras fuentes. Por último, en cuanto a las motivaciones aportadas por otros miembros de la familia, en 14% de los casos fue informado como un motivo, continúa la tradición familiar, 50% la capacidad de resolver problemas de la familia y 65% la tradición de trabajo de la familia. Otras formas de apoyo familiar fueron 18% ayuda a identificar la idea, 36% de financiamiento de parte de otros miembros y 21% acceso a otros recursos. (Kantis, et al, 2006).

El informe del Banco Mundial, "Doing Business" ubica a Costa Rica en la posición 121, solo por encima de Honduras en la región de América Central. (World Bank, 2009). En Mayo del 2010, asumió un nuevo gobierno, el cual estableció que uno de sus ejes de política económica y de trabajo, para el periodo 2010-2014, será el desarrollo emprendedor, es la primera vez en la historia de los últimos 50 años que el tema del desarrollo emprendedor aparece explícitamente en un programa de gobierno nacional.

6. MATERIALES Y MÉTODOS.

6.1. Parametrización del Marco Teórico.

Intentar medir el comportamiento emprendedor en estudiantes universitarios no es nuevo, hay esfuerzos muy valiosos en la región latinoamericana, en Uruguay, Venezuela, Chile, México, América Central y Colombia. Quizás que miden características puntuales de los emprendedores. (Kantis, et al, 2006; Junqueira Botelho et al; 2004, Llisterri, et al,

2006; Kraus, 2003; Perez Hernandez et al, 2006; Ramirez Sanchez et al; 2006, Bolaños, 2006; Salame, 1999; Palacios, 1999; Alfaro and Gomez 1999; Rusque et al, 1999; Gomez and Varon, 2008; Llisterri, et al, 2006).

6.1. 1. Especificación de las Variables Independientes.

A continuación se presentan las variables de percepción (independientes) incluidas en el análisis con el fin de medir indirectamente cada uno de los tres constructos, interés, brecha y sentirse listo:

Dimensión Socio-demográfica.

Edad, = X_e ,

Sexo, = X_{sx} ,

Educación del Padre. (P.S.U.PG), = X_{ep} ,

Educación de la Madre. (P.U.S.PG), = X_{em}

Actividad Laboral del Padre. (Empresario o Empleado), = X_{alp}

Actividad Laboral de la Madre. (Empresaria, Empleada, No Trabaja), = X_{alm} .

Este subsistema se podría de forma simbólica expresar de la siguiente forma:

Dimensión Socio-demográfica es función de:

$Y_{dsd} = f (X_e, X_{sx}, X_{ep}, X_{em}, X_{alp}, X_{alm})$

Sub Bloque de Variables de Rasgos Personales.

X_{ce1} = Sabe Ud. que significa estar empleado por cuenta propia.

X_{ce2} = Cree Ud, que esta listo para empezar un negocio.

X_{ce3} = Si ha trabajado alguna vez, le interesaría iniciar un negocio igual.

X_{ce7} = Ha recibido Ud, alguna vez entrenamiento de cómo empezar un negocio.

X_{ce8} = Tiene Ud. algún familiar que tenga un negocio propio.

X_{ce9} = Se considera Ud. alguien capaz de iniciar cosas.

X_{ce10} = Se considera Ud. alguien con capacidad de liderazgo.

X_{ce11} = Sus familia y amigos lo consideran capaz de iniciar cosas

X_{ce13} = Esta dispuesto Ud. a invertir recursos propios para iniciar un negocio.

X_{ce15} = Tiene suficiente confianza en Ud. en momentos de crisis

Xce16 = Le gusta tomar sus propias decisiones.

Xce17 = Esta dispuesto a reducir su nivel de vida mientras su negocio se consolida.

Xce18 = Esta dispuesto a trabajar muchas horas, mientras su negocio se consolida.

Xce19 = Se considera Ud. un jugador en equipo.

Xce20 = Su familia y amigos lo consideran un jugador en equipo.

Sub bloque de Variables de Interacción de la Familia, Pares, Amigos y Colegas.

Las preguntas o afirmaciones a las que se le pidió al entrevistado que valorara fueron:

Xce4= Quienes lo conocen creen que Ud. esta listo para trabajar por cuenta propia.

Xce5 = Si iniciase se propio negocio cree que tendría el apoyo familiar.

Xce6 = Si iniciase su propio negocio cree que tendría apoyo de amigos.

Xce11 = Sus familia y amigos lo consideran capaz de iniciar cosas

Xce12 = Su familia y amigos lo consideran alguien con capacidad de liderazgo.

Xce14= Esta dispuesto Ud. a invertir recursos de su familia para iniciar un negocio.

Este subsistema se podría de forma simbólica expresar de la siguiente forma:

Esta Dimensión Aceleradora o de Efecto Positivo por tanto es función de:

$Yce = f (Xce1.....Xce20)$

y es el conjunto formado por los dos subconjuntos anteriores.

Dimensión de Faltas, Carencias y Obstáculos (Sinónimo de los Miedos Emprendedores)

Sub bloque de variables de obstáculos, carencias o faltas personales.

Fd1 = Falta de Conocimientos Técnicos.

Fd2 = Falta de Ideas Innovadoras.

Fd3 = Falta de Conocimientos de administración de empresas.

Fd5 = Falta de Conocimientos sobre Planes de Negocios.

Fd9 = Falta de Vocación Personal.

Fd14 = Falta de conciencia de lo que significa ser propietario y administrar su negocio.

Fd19 = Falta de Cultura empresarial juvenil.

Sub bloque de variables de obstáculos, carencias o faltas de la familia, pares, amigos y colegas.

Fd6 = Falta de Apoyo Familiar.

Fd8 = Falta de Tradición Familiar.

Fd10 = Falta de Ingresos.

Fd11 = Falta de Redes de Apoyo.

Fd12 = Falta de Emprendedores exitosos interesados en apoyar a los jóvenes emprendedores.

Fd13 = Falta de Apoyo a las jóvenes mujeres emprendedoras.

Fd17 = Falta de Información accesible sobre el tema emprendedor.

Fd18 = Falta de Buena imagen del empresario en la sociedad.

Sub bloque de variables de obstáculos, carencias o faltas del gobierno.

Fd4 = Falta de Financiamiento (Externo a la propia, de la Familia y Amigos).

Fd7 = Falta de Apoyo del Gobierno.

Fd15 = Falta de Mecanismos legales rápidos para montar una empresa.

Fd16 = Falta de Asistencia técnica directa a los jóvenes emprendedores.

Fd20 = Falta de Políticas nacionales específicas para apoyar a los jóvenes empresarios.

Esta Dimensión Desaceleradora o de Efecto Negativo por tanto es función de:

$Y_{fd} = f (X_{fd1} \dots X_{fd20})$ y de los tres sub-bloques identificados anteriormente.

6.1.2. Especificación de las Variables dependientes: Interés, sentirse listo y brecha.

Parametrización del Interés:

Y_i , fue la respuesta dada a la pregunta Ce21 antes presentada.

Parametrización del Sentirse listo para empezar cosas.

Y_{sl} , fue la respuesta dada a la pregunta Ce2, antes presentada.

Parametrización de la Variable brecha (Ce21-Ce2). La idea del análisis de brecha (Gap analysis) nació de los estudios de satisfacción del consumidor en mercadeo. (Parasurama, et al, 1985; Parasuraman et al, 1990; Leminen, 2002).

$Y_g = \text{Brecha (variable dependiente)} = (Ce21 - Ce2)$

Donde en forma genérica,

$$Y_i = f (S_d, C_e, F_d)$$

$$Y_{sl} = f (S_d, C_e, F_d)$$

$$Y_g = (Y_i - Y_{sl}) = (C_{e21} - C_{e2}) = \text{Brecha} = f (S_d, C_e, F_d)$$

6.1.3 Escala de Medición de las Variables de Percepción.

La escala utilizada fue del tipo likert para medir las percepciones fue de siete niveles.

6.2. Procedimiento analítico.

El análisis fue realizado utilizando Excel como base de datos y Minitab 16 para los analisis estadísticos. Las fases se detallan a continuación.

6.2.1 Cálculo del Alfa de Cronbach.

El análisis de confiabilidad uso el estimador Alfa de Cronbach) Su calculo, fue hecho en dos fases .Primera fase pre-análisis, (30 estudiantes), obteniendose 0.85 , y después al obtener tal resultado, el instrumento fue extendido obteniéndose resultados de entre 0.71 y 0.91 (Cronbach, 1951;2003)

6.2.2 Análisis Descriptivo.

El analisis descriptivo considero importantes solo las variables que presentaban mas de 60% de las respuestas ubicadas en el nivel siete, desarrollándose los histogramas respectivos.

6.2.3 Derivación de los modelos ordinales logísticos para el ordenamiento de la importancia de las variables independientes.

Dado que se utilizo una escala de "likert" con siete categorías y que el valor de las variables fue estandarizado se utilizó lo sugerido por Pample, donde si solo las variables independientes son estandarizadas antes de estimar la regresión logística, los coeficientes que resultan muestran el cambio en (logged odds) de experimentar un evento u observar una característica en particular debido a una desviación estándar de cambio en cada

variable independiente. Cuando las variables independientes tienen métricas comparables, estos coeficientes semi-estandarizados reflejan la importancia relativa de cada una de las variables en la ecuación. (Pample, 1999).

Para seleccionar la composición final del modelo derivado, se utilizó el método de eliminación hacia adelante para cada sub-categoría, eliminando en cada ronda de cálculo, las variables con coeficientes no significativos al 95%. El paso final consistió en consolidar todas las variables, identificadas en los sub-modelos en uno solo, y seguir el mismo procedimiento hasta arribar al modelo síntesis, para cada una de las tres variables latentes, interés, brecha y sentirse listo y re-calcular los modelos individuales para cada etapa, con las variables comunes a las tres etapas identificadas en el proceso antes descrito. Después de cubierta la etapa, se realizó un análisis individual de mediación, siguiendo el método propuesto por Mckinnon, para estimar el tamaño de los efectos mediados individuales. (MacKinnon, 2008)

6.3 Sitio de Trabajo.

El sitio fue una universidad privada, situada en la provincia de Heredia, Costa Rica..

6.4 Población y Tamaño de Muestra.

La población de la universidad es de entre 11 y 12 mil estudiantes, donde aplicándose los criterios de un 95% de nivel de confiabilidad, 5% de error y 50% de distribución de la respuesta, la muestra se estimó en, 373, pero como teníamos 48 ítems en el cuestionario y deseábamos una relación sujeto/pregunta de 30 encuestas por ítem, terminamos con 1458 encuestas, Se asignaron a cada escuela de la universidad una cantidad en función de la importancia de cada facultad en el total. Cada facultad escogió en forma aleatoria los estudiantes a lo interno.

7. RESULTADOS DEL ESTUDIO.

7.1 Análisis Descriptivo.

| Cuadro 1. Perfil del Estudiante Universitario, 2009-2010 | | | | |
|---|---------|-------|----------------|-------|
| Edad Promedio | anos | | | 20.9 |
| Hombres | % | | | 50.8 |
| Mujeres | % | | | 49.2 |
| Educación de los Padres | | Padre | Madre | |
| Primaria | % | 40.6 | | 46.6 |
| Secundaria | % | 20.6 | | 21.7 |
| Universidad | % | 25.4 | | 23.1 |
| Posgrado | % | 13.4 | | 8.6 |
| Actividad Laboral de los Padres | | Padre | Madre | |
| Empleado | % | 67.4 | | 64.5 |
| Empresario | % | 27.4 | | 23.0 |
| No trabaja (casa) | % | 5.2 | | 12.6 |
| Distribución de la Frecuencia Interés/Sentirse Listo | | | | |
| Condición | Interés | | Sentirse Listo | |
| Nivel | # | % | # | % |
| 1 | 37 | 2.5 | 305 | 20.9 |
| 2 | 3 | 0.2 | 141 | 9.7 |
| 3 | 8 | 0.5 | 195 | 13.4 |
| 4 | 34 | 2.3 | 311 | 21.3 |
| 5 | 56 | 3.8 | 230 | 15.8 |
| 6 | 104 | 7.1 | 105 | 7.2 |
| 7 | 1216 | 83.4 | 171 | 11.7 |
| Total | 1458 | 100.0 | 1458 | 100.0 |

El cuadro 1, presenta un perfil de las características promedio del grupo encuestado en las trrs categorías de analisis. El promedio de edad de los estudiantes es de 21 anos con la mayor concentración entre los 19 y los 23, con una distribución de edades que va desde

los 15 años hasta más de los 30. En el grupo de 15 años se debe a las artes culinarias a la cual entran estudiantes relativamente jóvenes por su condición de diplomado.

Como era de esperar, en los padres había un alto porcentaje de empresarios, el 27,4% y en las madres el 22, 98%, o sea podemos esperar que en hogares con esa condición la idea de tener hijos que emprendan no debiera de ser muy extraña o al menos no antagonizada abiertamente como puede suceder en otras circunstancias.

Como se observara, solo el 11,7% se siente listo y el 20, 9% no se siente, o sea que el 70% esta en diferentes niveles de percepción positiva con respecto al sentirse listo para iniciar algo. La situación descrita es una indicación que el interés y el sentirse listo no son sentimientos equivalentes que hay que pasar por un proceso que convierta el interés en algo concreto.

La condición que se refleja en los cuadro 2 confirma la idea de la existencia de una situación de brecha .En este se observa que la mayoría esta en el lado del interés y que todavía están por así decirlo iniciando la transición.

| Cuadro 2. Distribucion de la Brecha. Ce21-Ce2. | | |
|--|-------------------|----------|
| <i>Nivel</i> | <i>Frecuencia</i> | <i>%</i> |
| -7 | 1 | 0.07 |
| -6 | 0 | 0.00 |
| -5 | 1 | 0.07 |
| -4 | 11 | 0.75 |
| -3 | 7 | 0.48 |
| -2 | 9 | 0.62 |
| -1 | 14 | 0.96 |
| 0 | 206 | 14.13 |
| 2 | 360 | 24.69 |
| 3 | 282 | 19.34 |
| 4 | 187 | 12.83 |
| 5 | 132 | 9.05 |
| 6 | 77 | 5.28 |

| | | |
|-------|------|--------|
| 7 | 171 | 11.73 |
| Total | 1458 | 100.00 |

Si se toma como punto de corte el 60% de respuestas en el nivel 7 para separar las respuestas realmente importante entre las variables aceleradoras tenemos que 7 de ellas presentan esa característica (Cuadro3) :

| Cuadro 3. Variables Aceleradoras Claves en al Analisis Descriptivo. | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CE5 | CE6 | CE8 | CE9 | CE14 | CE16 | CE18 |
| 0.4 | 0.7 | 1.3 | 0.1 | 0.3 | 0.1 | 0.4 |
| 0.3 | 1.7 | 1.5 | 0.9 | 1.1 | 0.1 | 0.8 |
| 1.9 | 2.7 | 2.1 | 1.4 | 2.0 | 1.0 | 2.1 |
| 3.1 | 6.2 | 3.3 | 6.0 | 5.3 | 2.7 | 3.6 |
| 5.1 | 10.0 | 2.3 | 11.4 | 11.2 | 7.1 | 9.5 |
| 8.8 | 14.9 | 5.3 | 17.8 | 16.0 | 17.6 | 19.2 |
| 80.3 | 63.8 | 84.3 | 62.5 | 64.1 | 71.3 | 64.5 |
| 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Ce5 = Si iniciase su propio negocio cree que tendría el apoyo de su familia.

Ce6 = Si inició su propio negocio cree que tendría el apoyo de sus amigos.

Ce8 = Tiene algún pariente que posea un negocio propio.

Ce9 = Se considera alguien capaz de iniciar cosas.

Ce14=Esta dispuesto ha invertir recursos de su familia ara iniciar su propio negocio.

Ce16 = Le gusta tomar sus propias decisiones.

Ce18 = Esta usted dispuesto a trabajar muchas horas, mientras el negocio se consolida.

El análisis descriptivo plantea a nivel de los aceleradores una mezcla del efecto persona y del efecto familia. Si se hace lo mismo para los desaceleradores, tenemos que son tres los que cumplen con el criterio, los cuales se identifican a continuación (Cuadro 4):

FD2 = Falta de Ideas Innovadoras.

FD4 = Falta de Financiamiento Externo.

FD9 = Falta de Vocación Personal.

| Cuadro 4. Variables Desaceleradoras Claves en el Análisis Descriptivo | | |
|---|-------------|-------------|
| FD2 | FD4 | FD9 |
| 1.0 | 0.6 | 0.9 |
| 0.7 | 1.6 | 1.2 |
| 1.0 | 3.1 | 1.5 |
| 3.2 | 4.8 | 5.1 |
| 6.7 | 10.2 | 8.2 |
| 13.0 | 16.3 | 15.9 |
| 74.3 | 63.4 | 67.2 |
| 100.0 | 100.0 | 100.0 |

7.2. Análisis Inferencial.

Los resultados de la prueba de Alfa de Cronbach, verifican la confiabilidad interna del instrumento aplicado con estadígrafos que fluctúan entre 0.71 y 0.91.

| <u>Cuadro 5. Modelo comun a las etapa: interés por emprender.</u> | | |
|--|-------|-------|
| <u>Ordinal Logistic Regression: CE21</u> | | |
| Link Function: Logit, Response Information | | |
| Variable | Value | Count |
| CE21 | 0 | 37 |
| | 2 | 3 |
| | 3 | 8 |
| | 4 | 34 |
| | 5 | 56 |
| | 6 | 104 |
| | 7 | 1216 |

Total 1458

Logistic Regression Table

Odds 95% CI

| Predictor | Coef | SE Coef | Z | P | Ratio | Lower | Upper |
|-----------|-----------|-----------|--------|-------|-------|-------|-------|
| Const(1) | -3.93568 | 0.175643 | -22.41 | 0.000 | | | |
| Const(2) | -3.84573 | 0.169213 | -22.73 | 0.000 | | | |
| Const(3) | -3.63560 | 0.155239 | -23.42 | 0.000 | | | |
| Const(4) | -3.02671 | 0.121847 | -24.84 | 0.000 | | | |
| Const(5) | -2.42322 | 0.0972166 | -24.93 | 0.000 | | | |
| Const(6) | -1.73294 | 0.0771309 | -22.47 | 0.000 | | | |
| PADRE_1_1 | -0.171169 | 0.0818907 | -2.09 | 0.037 | 0.84 | 0.72 | 0.99 |
| CE14_1 | -0.320280 | 0.0650083 | -4.93 | 0.000 | 0.73 | 0.64 | 0.82 |
| CE15_1 | -0.253738 | 0.0672041 | -3.78 | 0.000 | 0.78 | 0.68 | 0.89 |
| FD2_1 | -0.383648 | 0.0567134 | -6.76 | 0.000 | 0.68 | 0.61 | 0.76 |

Log-Likelihood = -945.101

Test that all slopes are zero: G = 113.321, DF = 4, P-Value = 0.000

Goodness-of-Fit Tests

| Method | Chi-Square | DF | P |
|----------|------------|------|-------|
| Pearson | 2502.38 | 1418 | 0.000 |
| Deviance | 893.87 | 1418 | 1.000 |

Measures of Association:

(Between the Response Variable and Predicted Probabilities)

| Pairs | Number | Percent | Summary Measures |
|------------|--------|---------|----------------------------|
| Concordant | 212004 | 67.2 | Somers' D 0.38 |
| Discordant | 92418 | 29.3 | Goodman-Kruskal Gamma 0.39 |
| Ties | 10857 | 3.4 | Kendall's Tau-a 0.11 |
| Total | 315279 | 100.0 | |

Cuadro 6. Modelo común a la etapa:Brecha

Ordinal Logistic Regression: CE21-C2

Link Function: Logit, Response Information

Variable Value Count

| | | |
|---------|----|------|
| CE21-C2 | -7 | 1 |
| | -5 | 1 |
| | -4 | 11 |
| | -3 | 7 |
| | -2 | 9 |
| | -1 | 14 |
| | 0 | 206 |
| | 1 | 117 |
| | 2 | 243 |
| | 3 | 282 |
| | 4 | 187 |
| | 5 | 132 |
| | 6 | 77 |
| | 7 | 171 |
| Total | | 1458 |

Logistic Regression Table

| Predictor | Coef | SE Coef | Z | P | Odds Ratio | | 95% CI | |
|-----------|-----------|-----------|--------|-------|------------|-------|--------|-------|
| | | | | | Lower | Upper | Lower | Upper |
| Const(1) | -7.35707 | 1.00123 | -7.35 | 0.000 | | | | |
| Const(2) | -6.66215 | 0.707931 | -9.41 | 0.000 | | | | |
| Const(3) | -4.78047 | 0.278808 | -17.15 | 0.000 | | | | |
| Const(4) | -4.34448 | 0.225488 | -19.27 | 0.000 | | | | |
| Const(5) | -3.96655 | 0.188042 | -21.09 | 0.000 | | | | |
| Const(6) | -3.56291 | 0.155445 | -22.92 | 0.000 | | | | |
| Const(7) | -1.63653 | 0.0705893 | -23.18 | 0.000 | | | | |
| Const(8) | -1.14067 | 0.0613264 | -18.60 | 0.000 | | | | |
| Const(9) | -0.359176 | 0.0538443 | -6.67 | 0.000 | | | | |

Const(10) 0.454963 0.0544364 8.36 0.000
 Const(11) 1.06947 0.0605640 17.66 0.000
 Const(12) 1.62949 0.0707850 23.02 0.000
 Const(13) 2.07486 0.0825480 25.14 0.000
 PADRE_1_1 0.132445 0.0462958 2.86 0.004 1.14 1.04 1.25
 CE14_1 0.219075 0.0503726 4.35 0.000 1.24 1.13 1.37
 CE15_1 0.242621 0.0500800 4.84 0.000 1.27 1.16 1.41
 FD2_1 -0.125078 0.0471284 -2.65 0.008 0.88 0.80 0.97
 Log-Likelihood = -3074.507
 Test that all slopes are zero: G = 66.098, DF = 4, P-Value = 0.000
 Goodness-of-Fit Tests

| Method | Chi-Square | DF | P |
|----------|------------|------|-------|
| Pearson | 5616.24 | 3077 | 0.000 |
| Deviance | 1940.58 | 3077 | 1.000 |

 Measures of Association:
 (Between the Response Variable and Predicted Probabilities)

| Pairs | Number | Percent | Summary Measures |
|------------|--------|---------|----------------------------|
| Concordant | 511711 | 55.5 | Somers' D 0.17 |
| Discordant | 355360 | 38.6 | Goodman-Kruskal Gamma 0.18 |
| Ties | 54456 | 5.9 | Kendall's Tau-a 0.15 |
| Total | 921527 | 100.0 | |

Cuadro 7. Modelo común a la etapa: sentirse listo para emprender.

Ordinal Logistic Regression: CE2

Link Function: Logit, Response Information

Variable Value Count

| | | |
|-----|---|-----|
| CE2 | 0 | 218 |
| | 1 | 87 |
| | 2 | 141 |
| | 3 | 195 |

4 311

5 230

6 105

7 171

Total 1458

Logistic Regression Table

| Predictor | Coef | SE Coef | Z | P | Ratio | Odds | | 95% CI | |
|-----------|-----------|-----------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | | | | | | Lower | Upper | Lower | Upper |
| Const(1) | -1.90244 | 0.0781784 | -24.33 | 0.000 | | | | | |
| Const(2) | -1.45904 | 0.0682333 | -21.38 | 0.000 | | | | | |
| Const(3) | -0.898929 | 0.0596132 | -15.08 | 0.000 | | | | | |
| Const(4) | -0.259497 | 0.0547414 | -4.74 | 0.000 | | | | | |
| Const(5) | 0.701514 | 0.0568436 | 12.34 | 0.000 | | | | | |
| Const(6) | 1.57865 | 0.0688703 | 22.92 | 0.000 | | | | | |
| Const(7) | 2.16478 | 0.0833808 | 25.96 | 0.000 | | | | | |
| PADRE_1_1 | -0.180388 | 0.0466287 | -3.87 | 0.000 | 0.83 | 0.76 | 0.91 | | |
| CE14_1 | -0.359917 | 0.0519619 | -6.93 | 0.000 | 0.70 | 0.63 | 0.77 | | |
| CE15_1 | -0.402252 | 0.0518197 | -7.76 | 0.000 | 0.67 | 0.60 | 0.74 | | |
| FD2_1 | -0.101360 | 0.0481492 | -2.11 | 0.035 | 0.90 | 0.82 | 0.99 | | |

Log-Likelihood = -2832.632

Test that all slopes are zero: G = 193.098, DF = 4, P-Value = 0.000

Goodness-of-Fit Tests

| Method | Chi-Square | DF | P |
|----------|------------|------|-------|
| Pearson | 2276.59 | 1655 | 0.000 |
| Deviance | 1610.65 | 1655 | 0.778 |

Measures of Association:

(Between the Response Variable and Predicted Probabilities)

| Pairs | Number | Percent | Summary Measures |
|------------|--------|---------|----------------------------|
| Concordant | 551367 | 60.5 | Somers' D 0.27 |
| Discordant | 309239 | 33.9 | Goodman-Kruskal Gamma 0.28 |
| Ties | 50833 | 5.6 | Kendall's Tau-a 0.23 |

| | | |
|-------|--------|-------|
| Total | 911439 | 100.0 |
|-------|--------|-------|

En el cuadro 5, 6 y 7 antes citados, se observa que el proceso de reduccionismo analítico aplicado, genera cuatro variables que son significativas en las tres etapas:

Actividad Laboral del padre,

CXe 14,Esta dispuesto a invertir recursos de sus familiares para iniciar un negocio,

CXe 15,Tiene suficiente confianza en si mismo en momentos de crisis,

Fd 2, Falta de ideas innovadoras.

La idea, la persona y la familia se combinan para dar continuidad a la aventura emprendedora.

| Cuadro 8. Comparación de la Importancia de las Variables, de acompañamiento. | | | |
|--|---------|----------|---------|
| Variable | Ce21 | Ce21-Ce2 | Ce2 |
| ALPadre | -0,1711 | 0,1324 | -0,1803 |
| Ce14 | -0,3202 | 0,219 | -0,3599 |
| Ce15 | -0,2537 | 0,2426 | -0,4022 |
| Fd2 | -0,3836 | -0,125 | -0,1013 |
| La igual métrica en cada etapa permite comparar coeficientes. | | | |

Si se comparan los valores de los mismos coeficientes en cada etapa vemos, que la actividad laboral del padre, se mantiene al pasar de -0.17 a -0.18 con un descenso en la transición. La Ce 14, Esta dispuesto a invertir recursos de sus familiares para iniciar un negocio, pasa de -0.32 a 0.35 con un descenso en la transición. La Ce15 , Tiene suficiente confianza en sí mismo en momentos de crisis, muestra que la confianza se gana con el tiempo y en la medida que el joven estudiante se siente, más seguro de si mismo. La Fd2, pierde importancia en el tiempo al pasar de -0.38 a -0.10, esta reducción muestra

claramente, que la idea como tal, pierde importancia en el tiempo en la medida que el estudiante “confía” más en la racionalidad de su idea, done desde el punto de vista práctico, la idea se consolida si tiene además un componente de “apropiación” y de auto-convencimiento de que no es una locura de juventud arriesga.(Cuadro 8).

8. DISCUSIÓN.

El desarrollo emprendedor usualmente es concebido como una especie de tarea titánica de un ser mítico: el emprendedor, olvidándose que el y su circunstancias son un todo indivisible. No hacer frente a esta realidad socio-cultural y política es como olvidar que los latinos son grupales, los norteamericanos individuales, realidad que a veces se olvida y que es esencial para entender el desarrollo de la emprendeduría en América Latina. Como se señaló, el interés es una actitud, el sentirse listo es una predisposición y es posible tener la actitud, sin la predisposición, ya que entre una expresión temporal del proceso y la otra, hay un proceso de interacción social donde se busca apoyo y aprobación del entorno y no en aislamiento.

Pero los conceptos y variables, son valiosas en la medida que apuntan y evidencian la interacción social, del emprendedor como persona, con todo lo demás, esto se distingue en la medida que las ecuaciones síntesis identificaron las variables indicadoras que se presentan en los tres momentos: Actividad laboral del padre, Ce 14, Esta dispuesto a invertir recursos familiares para iniciar el negocio, Xce15 = Tiene suficiente confianza en Ud. en momentos de crisis y Fd2 falta de ideas innovadoras.

En una sociedad, con el historial psicológico de machismo y masculinidad, la actividad laboral del padre surge, pujante y era mas que esperable, por otra parte con cerca del 80% de las nuevas empresas financiadas con fondos propios o de la familia que mas lógico, que esta sea una consideración a lo largo de proceso y por ultimo, mucha de la información se centra en esfuerzos de organismos internacionales y proyectos específicos y no a nivel de la sociedad como un todo. Por otra parte para tener confianza y poder sortear momentos de crisis y conseguir dinero de los parientes (cercanos y lejanos) lo primero es creer en la idea que se tiene para poder convencer a los demás, y si la idea está en duda, es muy difícil presentar un argumento convincente. El problema de la innovación en la región se remontan al trabajo de Melo en el 2001 donde ya se detectaba una realidad evidente, el

papel central de la innovación si se deseaba, hacer algo en emprendeduría en América Latina y el Caribe. (Melo, 2001)

La pregunta que cabe es, como hacer un estudiante innovador, en una sociedad, donde lo que se fomenta es la repetición y la memoria, no debería verse muy extraño, que la duda de fondo, es si la idea que tengo sirve o no y si además tengo que arriesgar recursos propios y familiares, esto es navegar en un mar de dudas, donde en el joven universitario sin o con poca experiencia de negocios y con predominancia de parientes “empleados”, el ser empleador, no tendría porque ser la mejor de las opciones para el Plan de vida del joven estudiante .

Los programas de emprendeduría, en las universidades latinoamericanas actuales, pareciera que tienen un gran reto, enseñar a innovar, a pensar, a liberar el espíritu, a crear, se podrá hacer el cambio, en una América Latina, podrá asumir la universidad latinoamericana el reto emprendedor, esto se podría poner en duda cuando solo el 25,5% de los estudiantes entrevistados por Kantis et al, manifestó que en la universidad habían aprendido, vocación por los negocios, entonces vocación porque cosa aprendieron. Sera este resultado una evidencia encubierta del divorcio tradicional academia/mundo real. No sabemos pero valdría la pena, buscar la razón.

9. CONCLUSIONES.

1. Los conceptos de interés por el desarrollo de su empresa, el sentirse listo para iniciar cosas y la brecha entre uno estado mostraron utilidad para entender el proceso emprendedor en su complejidad y podría permitir un abordaje teórico mayor en la medida que se explore el constructo teórico preliminar en otras situaciones socio-culturales de la región centroamericana.

2. El instrumento usado probó su confiabilidad interna dados los niveles de Alpha de Cronbach encontrados.

3. Se identificaron cuatro variables que parecen acompañar el proceso desde su inicio , ellas son: a) La actividad Laboral del padre, lo cual muestra en algún modo que el efecto demostrativo existiría al menos en la cultura local, b) Ce 14,Esta dispuesto a invertir recursos de sus familiares para iniciar un negocio, lo cual ratifica una vez mas la importancia de los fondos propios y de la familia, para el desarrollo emprendedor en

estudiantes universitarios, algo que ya se había verificado en otros estudios en la región, Ce 15, Tiene suficiente confianza en si mismo en momentos de crisis, lo cual pone de manifiesto la importancia de ser persona decida y de autoestima, como un elemento importante para lograr el cambio, y d) Fd 2, Falta de ideas innovadoras, lo cual muestra que la “fe” y confianza en la idea es central, en todo el proceso y sobre todo en el compromiso, propio y el deseo de arriesgar sus recursos y el de los demás.

4. La existencia de variables adicionales propias a cada etapa hacen necesario como es lógico un tratamiento diferenciado dependiendo del momento en que se esta, pero lo mas importante es cerciorarse estratégicamente que al menos las cuatro citadas en el punto 3, que acompañan todas las etapas del proceso sean abordadas consistentemente a lo largo de todo el proceso y reforzadas constantemente.

5. Las hipótesis que se plantearon fueron todas aceptadas sobre la base de los resultados antes citados y abre paso a la pregunta de si este esquema teórico analítico es aplicable en otros países de la región y en estudiantes de universidades públicas, lo cual ya está en la etapa de prueba

10. LIMITACIONES.

1.- El esquema teorico-analítico pare tener validez real de teoría, debería ser probado en situaciones similares en otros países de la región.

2.-La medición de percepción, siempre tendrá la limitación perceptual de quienes son entrevistados y el entendimiento conceptual que tengan del tema los entrevistados.

11. AGRADECIMIENTOS.

Un agradecimiento especial corresponde a las siguientes personas: A Manuel Emilio Rodríguez, José Roberto Cárdenas, Javier Beirute, Francisco Bolaños y Manuel Sánchez, Gerardo Fonseca, Arqs. Julio Bonilla Ruy Larragan y Arq Horacio Suñol, Dr. Johnny Vargas D, , Dr. Jorge De León, Ing. Gerardo Chacón R, Lic. Beatriz Avendaño Lic. Hazel Garita mis colegas. Ronald Álvarez y Marvin Espinosa, por dejarme hacer lo que mas me interesa, investigar y encontrar respuesta a nuevas y viejas preguntas.

BIBLIOGRAFIA

- Alcaraz Rodríguez, R. E. (2004). *Efectividad del curso de emprendedores, en el desarrollo del perfil emprendedor del alumno*. México: Departamento Académico de Administración [DAF]. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey [RIEEE].
 - Alfaro, Jesús Rafael y Gomez, J. D. (1999). Perfil del emprendedor exitoso en Venezuela. Tesis de Máster en Administración de Empresas. Instituto de Estudios Superior de Administración [IESA]. Caracas, Venezuela.
 - Ardichvili, Alexander, Richard Cardozo, Sourav Ray. 2003, A theory of entrepreneurial opportunity identification and development, *Journal of Business Venturing*. 18 . 105-123.
 - Becker, Gary. (1974) . On the Theory of Social Interaction. *The Journal of Political Economy*. Vol 82. No 6. 1063-1093.
 - Bolaños, Ricardo (2006.) *Impacto Del Modelo A Imitar En La Intención De Crear Una Empresa*. Estudios Económicos Aplicados. Vol 24. N02.Pag 491-508.
 - Brunetti Aymo, Gregory Kisunko and Beatrice Weder. (1997). Institutional Obstacles to Doing Business. Region By Region Results From A Worldwide Survey Of The Private Sector. Policy Research Working Paper. 1759. Paper for the World Development Report. World Bank. Washington. 84 Pages.
 - Brutton Garry D. David Ahistorrn Krzysztof Obloj.(2008) .Entrepreneurship
 - In Emerging Economies: Where We Are Today and Where Should The Research Go In The Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*. January, 1-14.
 - Cranach, L.J. (1951) .Coefficient alpha and the internal structure of test. *Psychometrika*. Vol 16, 297-334.
 - Cronbach, L.J.(2004). My current thoughts on Coefficient Alpha and Successor Procedures. CSF Report. 643 .Center for the Study of Evaluation. Stanford University. Los Angeles. California.
 - Dubin, Robert, 1979. *Theory Building*. The Free Press. New York. (Especialmente los capitulos uno a cinco)
 - Gomez Christian y Hernando A. Varón . (2008). *Inventario Y Situación De Grupos, Asociaciones Y Movimientos Estudiantiles Juveniles Universitarios Que Fomentan El*
-
- Memorias XXI Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. ISBN: 978-958-8357-45-4

Emprendimiento En Latino América; Una Mirada Aproximativa”. Grupos De Investigaciones Universidad EAN Unidad De Emprendimiento Bogotá, 29 P.

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2009). Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. San Jose. Costa Rica. 25 paginas.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2008). Anuario Estadístico. San Jose Costa Rica. 369 paginas.
- Junqueira Botelho, Antonio José, Carlos Herrera Amighetti, Jonathan G Lashley, Marco Antonio Fernandez, Marlon Young Chacon, Melquicedec Lozano Posso And Servulo Anzola Rojas, (2004).
- El Nuevo Rostro Empresarial: Indagación Sobre El Empresariado Juvenil En América Latina Y El Caribe. Inter-American Development Bank. New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20577. 238 Paginas.
- Kantis, Hugo, Pablo Angelelli And Virginia Moori , (2006).
- Developing Entrepreneurship: Experience In Latin America And Worldwide. Hugo Kantis, Editor; 41. Inter-American Development Bank . New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20577. 225 P.
- Krauss Catherine. (2003). Las Actitudes Emprendedoras En Los Estudiantes De La Universidad Católica Del Uruguay. Revista De La Facultad De Ciencias Económicas. Universidad Catolica Vol 1. No1. 1-21.
- Kouiloff Michail. (2000). Exploring Perceptions of A Apriori Barriers To Entrepreneurship: A Multidisciplinary Approach. Entrepreneurship Theory and Practice. Winter 2000. 59-79.
- Leiva Bonilla, Juan Carlos Y Karla Garita Granados. (2006). Quiénes Las Crean Y Qué Tipo De Empresas Están Surgiendo De Las Actividades De Fomento Al Espíritu Emprendedor?: Un Vistazo A Las Empresas Surgidas Del Concurso Nacional Emprendedor Y El Programa De Formación En Espíritu Emprendedor Del Instituto Tecnológico De Costa Rica. Instituto Tecnológico De Costa Rica. Ciudad De Cartago, Costa Rica. 11 Páginas.
- Leminen, Seppo. (2002). Gaps in Buyer Seller Relationships. Management Decisions. Vol 39. N.3. 180-191.

- Llisterri Juan José, Hugo Kantis Pablo Angelelli And Luis Tejerina .(2006). Is Youth Entrepreneurship A Necessity or an Opportunity? A First Exploration of Household and New Enterprise Surveys In Latin America Technical Papers Series Micro, Small and Medium Enterprise Division Sustainable Development Department Inter-American Development Bank Washington, D. C.
- McKinnon, David P.(2008)Introduction to Statistical Mediation Analysis. Lawrence Erlbaum Associates. Taylor and Francis Group. 477 pages
- Melo, Albert.(2001). The Innovations System of Latin America And The Caribbean.IBD. Research Department. Working Paper. 460.79 Pages.
- Menjivar Ochoa, Mauricio.2010. Paternidad e identidad masculina en Costa Rica.
- El sobredimensionamiento del mandato de la proveeduría. Bajado de internet: www.uned.es/depto-psicologia-social/organizaciones/paginas/profesores/Itziar/Boletin98.pdf
- Mckelvey Bill. (2004). Toward A Complexity Science of Entrepreneurship. Journal Of Business Venturing. Vol 19. 313-341.
- Ortega Hegg Manuel. (2004). Masculinidad Y Paternidad En Centroamérica. Revista Centroamericana De Ciencias Sociales. Vol 1. No2 59-74.
- Palacios. Luis Enrique. (1999) .Sabiduría Popular en la Empresa Venezolana. Universidad Católica Andres Bello. Caracas Venezuela. 198 patinas.
- Pample Fred C.(2000).Logistic Regression A Primer. Sage University Papers Series In Quantitative Applications in the Social Sciences. 07-132. Thousands Oaks, CA: Sage.66 patinas.
- Parasuraman, A. V.A Zeithami and L.L Berry (1985). A concept model of service quality and Its implications for Future Research. Journal of Marketing. Vol 49. Fall.41-50.
- Parasuraman, A. V.A Zeithami and L.L Berry (1990). Delivering Quality Service: Balancing Customer Perceptions and Expectations. The Free Press. New York.226 patinas.
- Pérez Hernández Pilar, Rubén Oliver Espinoza, Humberto Merritt Tapia,
- Alejandro Márquez And Jorge León Acevedo. (2006). El Emprendedor En México: Ingenio Vs Innovación.Primer Congreso Iberoamericano De Ciencia, Tecnología,

Memorias XXI Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. ISBN: 978-958-8357-45-4

Sociedad E Innovacio. CTS+1. Palacio De La Minería. 19 Al 23 De Junio. México, Distrito Federal. 14 Patinas.

- Ramírez Sánchez Juan Miguel Ma. Alejandra Almanza Ortega Claudia Virginia
- Negrete Jiménez. (2003). La Actitud Emprendedora En La Universidad De Guanajuato. Universidad De Guanajuato, Área Económico Administrativa. León. Guanajuato. MEXICO.36 Páginas.
- Rodriguez, Eugenia. 1997. La redefinición del discurso sobre la familia y el genero en Costa Rica. (1890-1930). Centro de Investigaciones de Historia de América. Universidad de Costa Rica. San José. 38 paginas
- Rusque, Ana María Sara Cecilia Ramírez, Gabriela Torres, Sandra Guzmán,
- Cristina Castillo, (1998). Medición De Capacidad Emprendedora De Estudiantes De Escuelas De Administración De Europa Y América Latina (Red ALFA, Comunidad Europea) XII Congreso Latinoamericano Sobre Espiritu Empresarial. Espiritu Empresarial Para El Desarrollo Socio-Económico Y Tecnológico En Latino América Para El Siglo XXI Centro De Desarrollo De Espiritu Empresarial. Instituto Tecnológico De Costa Rica. Universidad ICESI. Bogotá. Colombia. San José, Costa Rica.
- Salame Teresa. (1999). Emprendedor Juvenil. Vice rectoría De Asuntos
- Estudiantiles. Universidad De Santiago De Chile. Santiago. 35 Paginas.
- Sandoval Irma And Lidia Gonzalez. (2000), La Composición De Los Hogares Costarricenses En Los Censos De 1984 Y 2000. Un Análisis De Las Jefaturas Femeninas Y Masculinas. INEC.IDESPO.UNA. San Jose, 31 P.
- Vega Mylena (1996). Cambios En La Sociedad Costarricense En Las Décadas De
- los Ochenta Y Noventa. Anuario De Estudios Centroamericanos. Año 27.Vol 2. 129-146.
- Vega Carballo Sonia. 2006. Desarrollo Humano Y Aprendizaje: Practicas De
- Crianza De Las Madres Jefas De Hogar. Revista Electrónica Actualidades Investigativas En Educación. Vol 6. No2 1-19.
- West, G Page III, Charles E Bamford and Jesse W Marsden. (2008).
- Contrasting Entrepreneurial Economic Development in Emerging Latin American Economies. Entrepreneurial Theory and Practice. Vol 32. No 1.15-36.

- World Bank. (2009). Doing Business Report. Country Profile for Costa Rica. Washington. DC. 80 pages.
- Zahra Shaker A. (2007) . Contextualizing Theory Building in Entrepreneurship Research. Journal Of Business Venturing 22 (2007) 443– 452.
- Zubieta, Elena, Itziar Fernández, Ana Isabel Vergara, María Dolores Martínez y Luis Candía. 1997. Cultura y Emoción en América. Departamento de psicología social y metodología de las ciencias del comportamiento. Facultad de Psicología. Universidad del país vasco. San Sebastián. 24 páginas.