

ANÁLISIS DE LAS INTENCIONES DE EMPRENDER EN DEPORTE A TRAVÉS DE MODELOS LINEALES VS QCA

ANALYSIS OF SPORT ENTREPRENEURIAL INTENTIONS THROUGH LINEAR MODELS VS QCA

María Huertas González-Serrano¹ (m.huertas.gonzalez@uv.es);
Ferran Calabuig Moreno¹ (ferran.calabuig@uv.es);
Josep Crespo Hervás¹ (josep.crespo@uv.es)
¹Universidad de Valencia

Fecha envío: 14/11/2017
Fecha aceptación: 15/01/2018

Resumen: Las altas tasas de desempleo juvenil en España han generado que el emprendimiento deba ser considerado una buena salida laboral para los jóvenes recién graduados. Concretamente, el sector deportivo se presenta como una industria viable para que los jóvenes titulados emprendan, siendo escasos los estudios sobre emprendimiento realizados con estos estudiantes. Por tanto, es el objetivo del presente estudio conocer cuáles son las variables predictoras de la intención de emprender de los estudiantes pre-graduados del sector deportivo a través de la Teoría del Comportamiento Planificado, añadiendo también algunas variables sociodemográficas (género y experiencia laboral). Para ello se ha analizado una muestra de 121 estudiantes del último curso del grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte de la Universidad de Valencia, a través de la administración de un cuestionario. Se utilizaron dos metodologías de análisis diferentes: modelo de regresión lineal y un conjunto difuso de modelos cualitativos comparativos (fsQCA). Los resultados de la regresión lineal fueron capaces de explicar el 68% de las intenciones de emprender, destacando como principales variables la atracción profesional ($\beta=.70$), el control del comportamiento percibido ($\beta=.15$) y la experiencia laboral ($\beta=.13$). Tomando en consideración los resultados de fsQCA, ninguna de las condiciones es suficiente para la condición de presencia de intenciones de emprender. Atendiendo al análisis de suficiencia, cinco condiciones explican el 76% de las intenciones de emprender. Las tres condiciones más importantes fueron alto nivel de AP, CE, género masculino y tener experiencia laboral; altos niveles de CCP, género masculino, tener experiencia laboral y bajos niveles de CE; altos niveles de AP, NS, tener experiencia laboral y bajos niveles de CE (explicando 50%; 24% y 27% respectivamente) de la intención de emprender. En general QCA es más explicativo que los ML. Para finalizar, se presentan implicaciones prácticas para las universidades de deporte.

Palabras clave: emprendimiento, deporte, estudiantes, universidad, Teoría del comportamiento planificado

Abstract: The high rates of youth unemployment in Spain, have generated that entrepreneurship should be considered as a good career path for young graduates. Particularly, the sports sector is presented as a viable sector for young graduates to be an entrepreneur, although few studies about entrepreneurship have been carried out with this type of students. Therefore, it is the objective of this study to know which are the variables that predict entrepreneurial intention of the sport science students through the Theory of Planned Behavior and some socio-demographic variables (gender and work experience). For this purpose, a sample of 121 students from the last year of the degree in Sport Sciences of the University of Valence has been analyzed through the administration of a structured questionnaire. Two different analysis methodologies were used: linear regression model and a fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA). The results of the linear regression were able to explain 68% of the entrepreneurial intentions, highlighting as main variables the professional attraction ($\beta=.70$), the control of perceived behavior ($\beta=.15$) and work experience ($\beta=.13$). Taking into account the results of fsQCA, none of the conditions are sufficient for the presence of entrepreneurial



intentions. Based on the sufficiency analysis, five conditions explain 76% of the entrepreneurial intentions. The three most important conditions were high level of PA, EC, male gender and work experience; high levels of PBC, male gender, work experience and low levels of EC; high levels of PA, SN, work experience and low levels of EC (explaining 50%, 24% and 27% respectively) of entrepreneurial intentions. In general QCA is more explanatory than LM. Finally, practical implications for sport universities are presented.

Keywords: entrepreneurship, sport, students, university, Theory of Planned Behaviour

1. Introducción

El emprendimiento es un fenómeno de gran importancia para la sociedad, ya que es considerado un medio para el desarrollo económico, la creación de empleo y el desarrollo de las empresas en crecimiento (Ghiasi, Hosseini, Malekmohammado, y Hosseini, 2009). Además, en el caso concreto de España, debido a su alta tasa de desempleo juvenil que en 2016 alcanzó el 44.50% (OECD, 2017), se ha incrementado la importancia de que éste sea considerado como una buena salida laboral para los jóvenes. De hecho, existen algunas industrias donde el emprendimiento es considerado más importante que en otras, como es el caso concreto de la industria del deporte (Ball, 2005). Y es que en España esta industria se encuentra en crecimiento, presentándose en la actualidad como un sector viable para crear nuevos empleos y generar actividad económica (González-Serrano, Crespo, Pérez-Campos, y Calabuig, 2017), resaltando Ratten (2012) la importancia de seguir investigando en el campo del emprendimiento deportivo.

Es por consiguiente que la universidad puede desempeñar un papel fundamental en el desarrollo de la economía (Schmitz, Urbano, Dandolini, de Souza y Guerrero, 2016) y con ello puede mejorar la empleabilidad de los futuros graduados del sector deportivo mediante el fomento del espíritu emprendedor. De hecho, dada la nueva función de la universidad en relación con la industria y el gobierno, facilitar y fomentar el espíritu emprendedor se convierten en una parte importante de su mandato (Ollila y Williams-Middleton, 2011). En esta misma línea, Vieira y Vidal (2006) señalan que una de las principales funciones de la universidad es preparar a los estudiantes para acceder al mercado laboral o para que sean más competentes en el desempeño de sus tareas cotidianas.

Para analizar las intenciones de emprender de los estudiantes de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte (CAFD), en el presente estudio la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) de Ajzen (1991) será la utilizada como base para comprender las intenciones de emprender de los estudiantes del sector deportivo. Esta teoría se ha aplicado con frecuencia en el estudio de las intenciones emprendedoras con estudiantes universitarios (Liñan, 2008; Liñan y Chen, 2009; Shinnar, Hsu, Powell y Zhou, 2017; Valencia, Montoya y Montoya, 2016). Este modelo está compuesto por tres elementos o antecedentes para la formación de la intención. Estos elementos son la atracción profesional que es el grado en que el individuo tiene una valoración personal positiva o negativa de ser emprendedor. Las normas subjetivas miden la presión social percibida de la familia, los amigos u otras personas importantes que podrían funcionar como facilitadores o inhibidores para seguir o no una carrera empresarial (Ajzen 1991). Por último, el control del comportamiento percibido se refiere a la percepción de la competencia situacional que conduce a la facilidad o dificultad percibida mientras se involucra en el comportamiento de interés (convertirse en emprendedor).

Por otra parte cabe destacar que algunos estudios han puesto de manifiesto la influencia positiva de la experiencia laboral en las intenciones de emprender de los estudiantes universitarios (eg. González-Serrano, Crespo y Pérez-Campos, 2017; Moriano, Palací y Morales, 2006; Ruiz, Rojas y Suárez, 2008). También evidencias empíricas han mostrados que las mujeres son menos propensas a convertirse en emprendedoras que los hombres (Shane, 2008). Esto puede atribuirse en parte al hecho de que el espíritu emprendedor ha sido tradicionalmente enmarcado como una carrera masculina (Henry, Foss y Ahl, 2016) de manera que las mujeres en general tienen intenciones más débiles de convertirse en emprendedoras (Shane, 2008). De hecho, Peña, Guerrero y González-Pernía (2016) en el informe GEM de España ponen de manifiesto dicha brecha de género en las intenciones de emprender.



Es por consiguiente el objetivo del presente estudio analizar qué variables predicen las intenciones de emprender de los estudiantes pre-graduados (4º Grado) de CAFD. Siguiendo las recomendaciones de Prado y Calabuig (2016), en este estudio se van a utilizar dos técnicas distintas con el objetivo de conseguir una mayor comprensión de las variables que influyen en las intenciones de emprender de los estudiantes CAFD: modelos de regresión lineales (ML) y los modelos QCA (Qualitative Comparative Analysis).

2. Método

2.1. Participantes:

La muestra está compuesta por estudiantes pre-graduados (4º grado) de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte de la Universidad Valencia que se encontraban realizando sus estudios durante el curso académico 2016/2017. De los 150 estudiantes que componen la población total de pre-graduados objeto de estudio, se ha obtenido mediante muestreo probabilístico estratificado, y estimado a un nivel de confianza del 95%, con un error muestral del $\pm 3.93\%$, una muestra de 121 estudiantes.

De ellos, el 23.60 % son estudiantes de género femenino mientras que el 76.40% son estudiantes de género masculino. En relación a la edad, ésta oscilaba entre los 20 y los 40 años, siendo la media de estos estudiantes de 22.56 años (DT= ± 2.70). En cuanto a la experiencia laboral, el 73.40% de los estudiantes sí tenían mientras que el 26.60% no la tenía.

2.2. Instrumento

En relación al instrumento, se utilizó un cuestionario estructurado compuesto por la escala de capacidades para ser emprendedor de Liñán (2008) y el cuestionario EIQ (*Entrepreneurial Intention Questionary*) de Liñán y Chen (2009). A continuación se describen de manera más detallada dichas escalas:

Control percibido: Esta escala ha sido extraída del EIQ de Liñán y Chen (2009). Está compuesta por seis ítems que hacen referencia a la capacidad de emprendimiento como creación de una nueva empresa o negocio, utilizando una escala de Likert ascendente donde 1 significa totalmente desacuerdo y 7 totalmente de acuerdo. El alpha de Cronbach de esta escala fue de .93.

Intenciones de emprender: Esta escala ha sido extraída del EIQ de Liñán y Chen (2009). Está formada por seis ítems que miden el nivel de acuerdo o desacuerdo con la disposición a ser emprendedor o crear una empresa o negocio utilizando una escala Likert ascendente donde 1 significa totalmente en desacuerdo y 7 totalmente de acuerdo. El alpha de Cronbach de esta escala fue de .96.

Atracción profesional: Esta escala ha sido extraída, traducida y adaptada del EIQ de Liñán y Chen (2009). Está compuesta por cinco ítems que miden el nivel de acuerdo con las diferentes salidas profesionales, utilizándose una escala también de Likert ascendente donde 1 significa totalmente en desacuerdo y 7 totalmente de acuerdo. El alpha de Cronbach de esta escala fue de .93.

Norma subjetiva: La siguiente escala ha sido extraída del EIQ de Liñán y Chen (2009). Está compuesta por tres ítems que miden la aprobación de la decisión de crear una empresa por las personas del entorno más cercano, utilizándose también una escala de Likert donde 1 significa desaprobación total y 7 aprobación total. El alpha de Cronbach de esta escala fue de .86.

Escala de capacidades para ser emprendedor: Esta escala ha sido extraída de Liñán (2008). Está formada por seis ítems que miden las siguientes habilidades o capacidades emprendedoras: reconocimiento de oportunidades, creatividad, capacidad para resolver problemas, habilidades comunicativas y de liderazgo, capacidad para el networking y hacer contactos y por último, la capacidad para desarrollar nuevos productos y servicios. Para ello se utiliza una escala tipo Likert de 7 puntos donde 1 significa muy baja capacidad y 7 muy alta capacidad. El alpha de Cronbach de esta escala fue de .85.

Por último destacar que también se añadieron algunas variables sociodemográficas como son el género, la edad y la experiencia laboral.



2.3. Procedimiento

Los cuestionarios fueron administrados al comienzo de las clases en papel. Para ello, previamente se acordó con los profesores el día y la hora para administrar dichos cuestionario. En todo momento se garantizó el anonimato y confidencialidad de los datos, así como el carácter voluntario a la hora de realizar éste. El tiempo estimado para rellenar el cuestionario fue de unos 15 minutos.

2.4. Análisis de datos

Los datos obtenidos de los cuestionarios fueron sometidos a diferentes análisis estadísticos mediante el programa SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*, Version 21) y el programa fsQCA. En primer lugar, con el programa SPSS se realizaron diferentes análisis descriptivos de las variables (media, desviación típica, promedio de las escalas, valor mínimo y máximo y percentiles). Asimismo, se llevaron a cabo un análisis de correlaciones de Pearson para comprobar la relación entre las variables objeto de estudio. Finalmente se realizó un análisis de regresión lineal múltiple.

Posteriormente se procedió al análisis de fsQCA. En primer lugar se realizó un análisis descriptivo y se calcularon los valores de calibración. Luego se realizaron cuatro análisis separados usando fsQCA para examinar las combinaciones lógicamente posibles de condiciones (Eng & Woodside, 2012). QCA es una técnica de análisis basada en la teoría de conjuntos. Este análisis permite realizar un análisis en profundidad de cómo las condiciones causales conducen a un resultado (equifinidad). Mediante esta metodología, la influencia de un atributo particular en un resultado específico depende de cómo ese atributo se combina con otros atributos en lugar del nivel de ese atributo individual en sí mismo. Diversos estudios en el campo del emprendimiento han comenzado a utilizar esta técnica (e.g., Beynon, Jones y Pickernell, 2016; Wu y Huarng, 2015), habiéndose incrementado su uso en los últimos años (Kraus, Ribeiro-Soriano y Schüssler, 2017).

3. Resultados

En primer lugar, los principales estadísticos y valores de calibración para las variables objeto de estudio se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 1. Estadísticos descriptivos y valores de calibración

	IE	CP	CE	AP	NS	
N	121	121	121	121	121	
Media	12159.79	6159.04	21351.50	3363.08	219.59	
Desviación típica.	26471.08	15467.51	21323.91	4485.41	108.24	
Mínimo	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	
Máximo	117649.00	117649.00	100842.00	16807.00	343.00	
Valores de calibración						
Percentiles	10	1.00	5.200	2016.00	24.80	64.00
	50	748.00	864.00	14400.00	1504.00	216.00
	90	47754.00	17640.00	51450.00	10555.00	343.00

Nota: IE-Intenciones de Emprender; CP-Control Percibido; CE-Características Emprendedoras; AP-Atracción Profesional; NS-Norma Subjetiva.



Además de estas variables, también se estudiaron dos variables dicotómicas como son la experiencia laboral y el género. En este caso las variable género fue recodificada como 1= Masculino y 0 =Femenino. En el caso de del experiencia laboral 1= Sí y 0= No.

Análisis de regresión

En segundo lugar se procedió a realizar un análisis de correlación para comprobar la relación entre las variables independiente con la variable dependiente. De esta manera, en la Tabla 2 se puede comprobar como todas las variables se encontraban correlacionadas de manera significativa con la variable dependiente. Los mayores coeficientes de correlación con las intenciones de emprender se encontraban con la atracción profesional, seguida del control del comportamiento percibido y de las características emprendedoras. A continuación, en la siguiente tabla se pueden observar dicho resultados:

Tabla 2. Análisis de correlación entre la variable dependiente (IE) y las variables independientes

	IE	CCP	AP	NS	CE	EL	GE
IE	1						
CCP	.60***	1					
AP	.83***	.60***	1				
NS	.19 ⁺	-.03	.24***	1			
CE	.47***	.48***	.51***	.11	1		
EL	.36***	.28***	.28***	.03	.44***	1	
GE	.10*	-.02	.15	.00	.08	-.05	1

Nota: *p < .05; **p < .01; p < .001; AP—atracción profesional; CCP—control del comportamiento percibido; NS—norma subjetiva; CE—características emprendedoras; GE—género; EL—experiencia laboral.

Una vez comprobada las relaciones entre la variable dependiente y las variables independientes se procedió a realizar un modelo regresión lineal introduciendo todas las variables expuestas en la Tabla 2. De esta manera, se obtuvo un modelo estadísticamente significativo ($F_{(6)} = 49.09$; $p < .001$; $R = .83$; $R^2 = .69$) que fue capaz de explicar el 68% de la varianza ($R^2_{\text{adjust}} = .68$) de las intenciones de emprender. La atracción profesional fue la variable más influyente en las intenciones de emprender ($\beta = .70$; $p = .00$; FIV = 1.82), seguida del control del comportamiento percibido ($\beta = .15$; $p = .02$; FIV = 1.64) y de la experiencia laboral ($\beta = .13$; $p = .02$; FIV = 1.28). Sin embargo, las variables características emprendedoras, norma subjetiva y género no resultaron ser variables predictoras de manera significativa de las intenciones de emprender ($p > .05$).



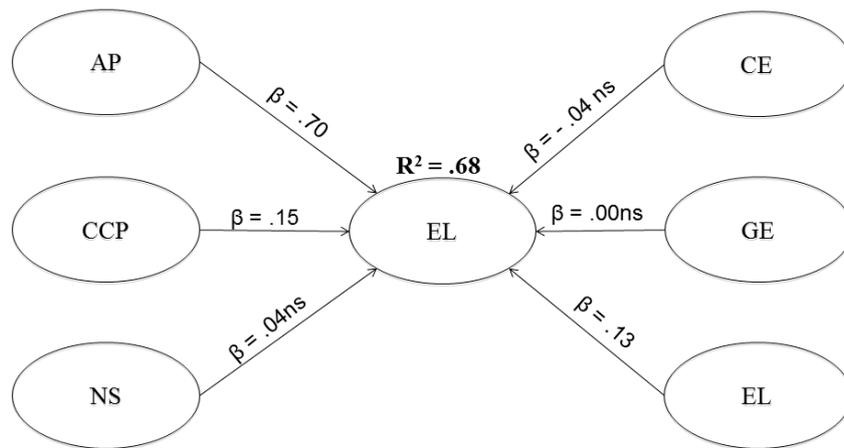


Figura 1. Modelo de regresión intenciones de emprender estudiantes CAFD
 Nota: AP—atracción profesional; CCP—control del comportamiento percibido; NS—norma subjetiva; CE—características emprendedoras; GE—género; EL—experiencia laboral.

Fuzzy-set qualitative comparative analysis

Posteriormente se procedió a realizar un *Qualitative Comparative Analysis* (QCA) mediante la técnica de fuzzy-set. Para ello se comenzó comprobando si alguna de las condiciones causales podía ser considerada una condición necesaria para altos niveles de IE y para bajos niveles de IE. En base a los resultados obtenidos (ver Tabla 3), parece ser que ninguna de las condiciones es crucial para que IE ocurra. Esto es debido a que los valores de consistencia de las condiciones son menores a .90 (Ragin, 2008).

Tabla 3. Condiciones necesarias de las Intenciones de Emprender (IE)

	Intenciones de Emprender		~ Intenciones de Emprender	
	Consistencia	Cobertura	Consistencia	Cobertura
P	0.753473	0.679368	0.446464	0.631995
CP	0.591852	0.405134	0.773492	0.831248
E	0.744336	0.641194	0.449011	0.607248
CE	0.544069	0.386112	0.734690	0.818563
P	0.857414	0.785901	0.377106	0.542663
AP	0.501046	0.338782	0.851217	0.903591
N	0.717494	0.546311	0.534617	0.639078
SN	0.525985	0.418573	0.620467	0.775186
L	0.851792	0.452700	0.651508	0.537300
EL	0.119170	0.178857	0.336364	0.792571
	0.795354	0.405631	0.742329	0.594369
S	0.204645	0.335938	0.257669	0.664063



Nota: En negrita están las condiciones más altas pero no son necesarias (consistencia < 0.90). AP—atracción profesional; CCP—control del comportamiento percibido; NS—norma subjetiva; CE—características emprendedoras; GE—género; EL—experiencia laboral.

Posteriormente, en relación con las condiciones suficientes, se calculó la combinación de condiciones que dan lugar a altos niveles de IE (Tabla 4). En cuanto a las condiciones suficientes, todas las variables están presentes para el elevado nivel de IE. El límite de frecuencia en la tabla de verdades se establece en 1 y el límite de consistencia en 0.80. La solución intermedia indica cinco combinaciones de condiciones causales que pueden producir un alto nivel de IE. Estas combinaciones explican el 76% de los altos niveles de IE (cobertura de la solución: 0.76; consistencia de la solución: 0.84) y parecen ser adecuadas (consistencia >. 75).

Tabla 4. Solución intermedia del análisis de suficiencia

<i>Frecuencia cutoff: 1; todas las variables están presentes</i>	<i>Intenciones de emprender</i>				
	<i>Consistencia cutoff: .80</i>				
	1	2	3	4	5
AP	●		●	●	●
CCP		●		●	
NS				○	●
CE	○	○	●	○	○
GE	○	●	●	●	
EL	●	●	●		●
Consistencia	.93	.81	.87	.88	.92
Cobertura bruta	.08	.24	.50	.22	.27
Cobertura única	.02	.03	.30	.07	.01
Consistencia total de la solución				0.84	
Cobertura total de la solución				0.76	

Nota: ● = presencia de condición, ○ = ausencia de condición; casi todas las condiciones suficientes tenían una cobertura bruta adecuada entre .24 y .65; AP—atracción profesional; CCP—control del comportamiento percibido; NS—norma subjetiva; CE—características emprendedoras; GE—género; EL—experiencia laboral.

Las tres combinaciones más importantes fueron las siguientes: alto nivel de AP, CE, género masculino y tener experiencia laboral; altos niveles de CCP, género masculino, tener experiencia laboral y bajos niveles de CE; altos niveles de AP, NS, tener experiencia laboral y bajos niveles de CE (explicando 50%; 24% y 27% respectivamente) de la intención de emprender. En general, QCA es más explicativo que los modelos de regresión lineal.

4. Discusión y conclusiones

Debido a la situación actual del sector deportivo en España, resulta importante para la universidad conocer cuáles son las variables que predicen las intenciones de emprender de los estudiantes de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte. De esta manera, desde la universidad se podrían fomentar dichas variables y aumentar el número de emprendedores en el sector deportivo, mejorando así la empleabilidad de los futuros graduados del CAFD.



Los resultados del modelo de regresión lineal múltiple muestran que la atracción profesional, el control del comportamiento percibido y la experiencia laboral son las variables predictoras de las intenciones de emprender de los estudiantes CAFD. La variable más importante o influyente en las IE fue la AP al igual que estudios anteriores habían señalado (Autio, Keeley, Klofsten, Parker y Hay, 2001; Marín, Rubio y Sánchez-Mora, 2015; Tsordia y Papadimitriou, 2015), ya que fue la que presentó un coeficiente de regresión más alto ($\beta = .70$). Sin embargo, en el modelo de regresión lineal múltiple se enfatiza en el aporte individual de cada variable, no analizándose la interacción entre las diferentes variables independientes del modelo.

Fruto de ello se genera el interés por los modelos QCA, que sí analizan la interacción entre las diferentes variables. Partiendo de los resultados obtenidos, se observa que ninguna de las condiciones es necesaria para que se generen altos niveles de IE, pero parecen existir cinco condiciones suficientes. Entre ellas, las tres más importantes son: (1) altos niveles de atracción profesional, altos niveles de características emprendedoras, género masculino y tener experiencia laboral; (2) altos niveles de control del comportamiento percibido, género masculino, tener experiencia laboral y bajos niveles de características emprendedoras y (3) altos niveles de atracción profesional, altos niveles de norma subjetiva, tener experiencia laboral y bajos niveles de características emprendedoras. Como se puede observar, la presencia de experiencia laboral es la variable común en todas las condiciones, por lo que es una de las variables que más influye en la IE encontrándose en línea de diversos estudios (González-Serrano et al. 2017; Moriano et al., 2006; Ruiz et al., 2008)

Tanto el modelo de regresión lineal como en el modelo QCA, la actitud hacia la conducta resultó ser la variable predictoras más importante en las intenciones de emprender de los estudiantes del sector deportivo. Pese a que en el modelo de QCA esta variable no resultó ser una variable necesaria, fue la que presentó una mayor consistencia en el análisis de necesidad. De acuerdo con Prado-Gascó y Calabuig (2016) los resultados de nuestro estudio ponen de manifiesto que los modelos QCA resultan más explicativos que los modelos lineales, ya que estos modelos a diferencia de las regresiones lineales, poseen indicadores de ajuste del modelo, como es la consistencia del modelo o solución.

Para finalizar, cabe destacar que durante el Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte se debería fomentar la atracción profesional hacia el emprendimiento, el control del comportamiento percibido y la experiencia laboral, ya que estas tres variables fueron las predictoras de las IE en los modelos lineales y las que en los modelos QCA mostraron que altos niveles de éstas en combinación con otras variables generarían altos niveles de IE. Por consiguiente desde la universidad para fomentar estas variables se deberían de realizar políticas educativas que incluyesen el aumento del periodo de prácticas curriculares (González-Serrano, Crespo y Pérez-Campos, 2017) la realización de actividades sobre creación de empresas o negocios y el análisis de casos reales de emprendedores deportivos, entre otras.

Referencias bibliográficas

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-21.
- Autio, E., H. Keeley, R., Klofsten, M., Parker, G. y Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2 (2), 145-160.
- Bairner, A. (2006) Political Unionism and Sporting Nationalism: An Examination of the Relationship Between Sport and National Identity Within the Ulster Unionist Tradition. *Identities: Global Studies in Culture and Power*, 10(4): 517-535. doi: 10.1080/714947401
- Ball, S. (2005). The importance of entrepreneurship to hospitality, leisure, sport and tourism. *Hospitality, Leisure, Sport and Tourism Network*, 1(1), 1-14.
- Beynon, M., Jones, P., y Pickernell, D. (2016). Country-based comparison analysis using fsQCA investigating entrepreneurial attitudes and activity. *Journal of Business Research* 69(4), 1271-1276.
- Eng, S. y Woodside, A. (2012). Configural analysis of the drinking man: Fuzzy-set qualitative comparative analyses. *Addictive Behaviors*, 37, 541–543.



- Ghiasi, F. G., Hosseini, J. F., Malekmohammado, I., y Hosseini, M. (2009). Factors influencing the entrepreneurship in Iran's agricultural cooperatives. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 3(2): 1170–1176.
- González-Serrano, M. H., Crespo, J., y Pérez-Campos, C. (2017). Influencia de la experiencia laboral y del entorno social próximo en las intenciones de emprender de los estudiantes de ciencias de la actividad física y el deporte. *Journal of Sports Economics & Management*, 7(1), 14-29.
- González-Serrano, M. H., Crespo, J., Pérez-Campos, C., y Calabuig, F. (2017). The importance of developing the entrepreneurial capacities in sport sciences university students. *International Journal of Sport Policy and Politics*, 4, 1-16. doi: 10.1080/19406940.2017.1316762
- Henry, C., Foss, L., y Ahl, H. (2016). Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. *International Small Business Journal*, 34(3), 217–241.
- Kraus, S., Ribeiro-Soriano, D., y Schüssler, M. (2017). Fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA) in entrepreneurship and innovation research—the rise of a method. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-19.
- Liñán, F. (2008). Skill and Value Perceptions: How Do they Affect Entrepreneurial Intentions? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(3), 257-272.
- Liñán, F., y Chen, Y. W. (2009). Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617.
- Marín, L., Rubio, A. y Sánchez-Mora, M.I. (2015). El impacto del entorno del estudiante en sus intenciones de crear una empresa cuando finalice sus estudios. *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 32(1), 504-526. doi: 10.1387/lan-harremanak.15443
- Moriano, J. A., Palací, F. J., y Morales, J. F. (2006). El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(1), 75-100.
- OECD (2017). *Youth Unemployment Rate*. Extraído el 5 de Noviembre de 2017, <https://data.oecd.org/unemp/youth-unemployment-rate.htm>
- Ollila, S. y Williams-Middleton, K. (2011). The Venture Creation Approach: Integrating Entrepreneurial Education and Incubation at the University. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 13(2), 161–178. doi: 10.1504/IJEIM.2011.038857
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor : informe GEM España 2016*. Universidad de Cantabria, Cantabria, España.
- Prado-Gascó, V. J. y Calabuig, F. (2016). La medición de la calidad de servicio en eventos deportivos: modelos lineales vs. QCA. *Journal of Sports Economics & Management*, 6(3), 126-136.
- Ragin, C. (2008). *Redesigning social inquiry: Fuzzy sets and beyond*. Chicago, USA: University of Chicago Press.
- Ratten, V. (2012). Sport entrepreneurship: challenges and directions for future research. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 4(1), 65-76.
- Ruiz, J., Rojas, A., y Suárez, A. (2008). *Actitudes de los estudiantes universitarios de Andalucía ante la creación de empresas*. Cádiz, España: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Sánchez, J. y Licciardello, O. (2012). Gender differences and attitudes in entrepreneurial intentions: the role of career choice. *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, 1-2, 7-27.
- Schmitz, A., Urbano, D., Dandolini, G. A., de Souza, J. A., y Guerrero, M. (2017). Innovation and entrepreneurship in the academic setting: a systematic literature review". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(2), 369-395. doi: 10.1007/s11365-016-0401-z
- Shane S. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths that Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live by*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Shinnar, R., Hsu, D., Powell, B. y Zhou, H. (2017). Entrepreneurial intentions and start-ups: Are women or men more likely to enact their intentions? *International Small Business Journal*, 1-21. doi: 0266242617704277



- Tsordia, C. y Papadimitriou, D. (2015). The role of theory of planned behavior on entrepreneurial intention of Greek business students. *International Journal of Synergy and Research*, 4(1), 23-37. doi: 10.17951/ijsr.2015.4.1.23
- Valencia, A., Montoya, I. y Montoya, A. (2016). Intención emprendedora en estudiantes universitarios: Un estudio bibliométrico. *Intangible Capital*, 12, 884-922. doi: 0.3926/ic.730
- Vieira, M. y Vidal, J. (2006). Tendencias de la Educación Superior Europea e implicaciones para la orientación universitaria. *Revista española de orientación y psicopedagogía* 17(1), 75-97.
- Wu, C.W., y Huarng, K.H. (2015). Global entrepreneurship and innovation in management. *Journal of Business Research*, 68(4), 743–747.

