Revista de Estudios Empresariales y Jurídicos 3(2), 59-80
https://doi.org/10.37354/reej.2023.3.2.004

Intención empresarial en emprendedores hispanos de Toronto

Entrepreneurial intention in hispanic entrepreneurs in Toronto

George Pérez[1], Jorge A. Hilt[2]

Resumen

Este estudio tuvo como objetivo identificar los factores que influyen en la intención emprendedora y en la continuidad en el autoempleo entre inmigrantes hispanos en Toronto, utilizando como marco la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP). Se utilizó un diseño cuantitativo de tipo transversal. Un total de 129 inmigrantes hispanos autoempleados respondieron una encuesta que midió sus actitudes hacia el emprendimiento, normas subjetivas, control conductual percibido, intención emprendedora y continuidad en el autoempleo. Los datos fueron analizados mediante análisis de trayectorias para probar las relaciones predictivas propuestas por la TCP. Los resultados revelaron que tanto la actitud ($\beta = .30$, $p < .01$) como las normas subjetivas ($\beta = .27$, $p < .05$) predijeron significativamente la intención emprendedora ($R^2 = .26$), mientras que el control conductual percibido no fue significativo ($\beta = .09$, $p = .342$). Además, la intención emprendedora predijo fuertemente la continuidad en el autoempleo ($\beta = .75$, $R^2 = .56$). El ajuste general del modelo fue excelente (CFI = .996, GFI = .982, RMSEA = .036), lo que respalda la aplicabilidad de la TCP en este contexto. Los hallazgos ofrecen información valiosa para el diseño de políticas públicas y programas de apoyo destinados a fortalecer el autoempleo entre emprendedores inmigrantes. En conclusión, el estudio confirma la utilidad de la Teoría del Comportamiento Planificado y la Teoría de la Acción Razonada para explicar la intención de emprender y la continuidad en el autoempleo entre inmigrantes hispanos en Toronto. Los hallazgos, basados en datos de emprendedores activos, son relevantes no solo localmente, sino también en otras ciudades con alta presencia hispana, lo que amplía su aplicabilidad internacional.

Código JEL: J15, L26, M13

Palabras clave: emprendimiento inmigrante, intención emprendedora, autoempleo, Teoría del Comportamiento Planificado, Toronto

*Autor de correspondencia

[1]George Pérez, Profesor del área de negocios, Walla Walla University, george.perez@wallawalla.edu

*[2]Jorge A. Hilt, Asistente, Profesor de Posgrado en Educación, Universidad de Montemorelos, jorgehilt@um.edu.mx

Abstract

This study aims to identify the factors that influence entrepreneurial intention and continuity in self-employment among Hispanic immigrants in Toronto, based on the Theory of Planned Behavior (TPB). A quantitative, cross-sectional design was employed. A total of 129 self-employed Hispanic immigrants completed a survey measuring attitudes toward entrepreneurship, subjective norms, perceived behavioral control, entrepreneurial intention, and continuity in self-employment. Data was analyzed using path analysis to test the predictive relationships proposed by TPB. Results revealed that both attitude (β = .30, p < .01) and subjective norms (β = .27, p < .05) significantly predicted entrepreneurial intention (R^2 = .26), while perceived behavioral control did not (β = .09, p = .342). Furthermore, entrepreneurial intention strongly predicted continuity in self-employment (β = .75, R^2 = .56). The overall model fit was excellent (CFI = .996, GFI = .982, RMSEA = .036), supporting the TPB's applicability in this context. Findings provide valuable input for designing public policies and support programs aimed at enhancing self-employment among immigrant entrepreneurs. In conclusion, the study confirms the usefulness of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action in explaining entrepreneurial intention and continuity in self-employment among Hispanic immigrants in Toronto. The findings, based on data from active entrepreneurs, are relevant not only locally but also in other cities with a significant Hispanic presence, thus broadening their international applicability.

JEL Code: J15, L26, M13

Keywords: immigrant entrepreneurship, entrepreneurial intention, self-employment, Theory of Planned Behavior, Toronto

---

Introducción

Canadá ha experimentado un aumento considerable en su población latinoamericana en las últimas décadas. Entre 1996 y 2021, el número de personas que se identificaron exclusivamente como latinoamericanas —excluyendo aquellas que reportaron múltiples orígenes étnicos— creció de aproximadamente 176,970 a 580,235. Este grupo en expansión está compuesto principalmente por inmigrantes admitidos a través de las categorías de inmigración económica, reunificación familiar o como refugiados, siendo Colombia (19.1 %), México (15.5 %) y El Salvador (12.8 %) los países de origen más comunes (Statistics Canada, 2024).

Dentro de esta población, las autoidentificaciones étnicas y culturales más destacadas incluyen "español" (15.7 %), "mexicano" (14.6 %) y "colombiano" (13.4 %). Estas cifras subrayan la diversidad interna y los vínculos culturales persistentes de las comunidades latinoamericanas en Canadá. Además, el porcentaje de latinoamericanos dentro de las minorías visibles pasó del 1.6 % en 2016 a aproximadamente

el 3.3 % de la población total del país, lo que indica su creciente presencia demográfica y social (Statistics Canada, 2022).

Este cambio demográfico ha atraído la atención de la comunidad académica. Por ejemplo, Laporte (2024) enfatiza cómo el aumento de la inmigración latinoamericana transforma los paisajes urbanos multiculturales e influye en los mercados laborales. Si bien las teorías tradicionales explican en parte el autoempleo entre inmigrantes, Li (2001) identifica factores adicionales a partir de datos longitudinales canadienses. Su estudio revela que el autoempleo es utilizado con frecuencia para complementar los ingresos y que su prevalencia varía según características de la cohorte, como el género, el año de llegada y el tiempo de residencia en el país. Los inmigrantes con mayor permanencia, más educación, mayor edad y capital humano sólido tienen más probabilidades de dedicarse al autoempleo, especialmente si llegaron durante periodos económicos favorables. En conjunto, los inmigrantes mejor preparados son los más propensos a involucrarse en el autoempleo.

Para captar con mayor precisión el concepto de población hispanohablante, el Congreso Hispano Canadiense (CHC), en colaboración con Statistics Canada, propuso una definición más amplia que incluye a personas con lengua materna española, lugar de nacimiento o ascendencia vinculada a países hispanohablantes. Bajo esta perspectiva más inclusiva, la población hispana en Canadá ascendía a aproximadamente a 1,193,880 personas en 2021, lo que representa el 3.3 % de la población total del país (Canadian Hispanic Congress, 2023). Toronto, la ciudad más grande de Canadá, se destaca como un centro clave para esta comunidad, con un número significativo de residentes que hablan español en casa y se identifican con una herencia latinoamericana. Esto subraya el papel de la ciudad de Toronto como núcleo cultural y demográfico de la presencia latinoamericana en el país. Las otras dos ciudades canadienses, después de Toronto (396,459), con población latinoamericana significativa, son Montreal (287,856) y Vancouver (151,500) (Statistics Canada, 2024).

En el caso de los inmigrantes hispanos, la decisión de iniciar un negocio propio no solo responde a oportunidades económicas, sino también a factores sociales, culturales y estructurales. Dentro de este grupo, un segmento significativo opta por el autoempleo como una estrategia de integración económica, dado que enfrenta barreras en el mercado laboral formal, como la no homologación de credenciales, limitaciones idiomáticas y la discriminación laboral. En este contexto, el trabajo por cuenta propia no solo representa una alternativa económica viable, sino también un camino hacia la autonomía y el desarrollo personal (Pérez, 2021).

Comprender los determinantes psicológicos que impulsan esta conducta resulta fundamental para formular políticas públicas eficaces y programas de apoyo enfocados. En este contexto, las teorías del comportamiento planificado y de la acción razonada han sido ampliamente utilizadas para explicar la intención emprendedora, debido a su capacidad para incorporar variables cognitivas, actitudinales y normativas en el análisis de las decisiones individuales.

La investigación aborda una problemática poco explorada en la literatura académica: la intención emprendedora entre inmigrantes hispanos en Canadá. Aunque este grupo representa una fracción creciente de los emprendedores en Canadá, sus motivaciones, percepciones y factores que determinan la continuidad en el autoempleo han sido insuficientemente documentados. En particular, la baja tasa de supervivencia de los pequeños negocios en el país contrasta con la alta propensión de los inmigrantes a iniciar actividades empresariales, lo que resalta la necesidad de comprender mejor las variables psicológicas y contextuales que inciden en su decisión de mantenerse como trabajadores por cuenta propia.

La investigación sobre la intención emprendedora destaca la importancia de factores como la actitud hacia el emprendimiento, el control conductual percibido, las creencias conductuales y los valores personales, los cuales moldean de manera significativa las intenciones de carrera emprendedora de los estudiantes de negocios (Vamvaka et al., 2020; Ranga et al., 2019; Gorgievski et al., 2018; Botsaris & Vamvaka, 2016). La relevancia práctica de esta investigación radica en que sus hallazgos pueden guiar políticas y programas que fomenten el emprendimiento como medio de integración social en contextos diversos como Toronto. Al enfocarse en emprendedores activos, este estudio aporta una visión más precisa sobre los factores que influyen en la sostenibilidad empresarial, ofreciendo así insumos valiosos para apoyar el éxito de los inmigrantes hispanos en Canadá.

A pesar de su creciente participación en el ecosistema emprendedor, los inmigrantes hispanos han sido escasamente abordados por la literatura científica en relación con sus intenciones de continuar en el autoempleo. Esta omisión limita la capacidad de diseñar políticas públicas adaptadas a sus necesidades y contextos. Por ello, resulta pertinente analizar los factores psicosociales que influyen en su decisión de continuar como trabajadores autónomos, particularmente desde un enfoque teórico como la Teoría del Comportamiento Planificado.

Sin embargo, aunque la Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991) ha gozado de gran aceptación en estudios sobre intención emprendedora, existen evidencias recientes que sugieren que su componente adicional, el control conductual percibido (PBC), no siempre mejora la capacidad predictiva del modelo. En contextos donde los individuos perciben que tienen pleno control sobre su conducta, la versión original de la Teoría de la Acción Razonada (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980) puede ofrecer una explicación igualmente robusta, con menor complejidad teórica.

En este contexto, el presente estudio busca responder a una pregunta central: ¿En qué medida las actitudes hacia el autoempleo, las normas sociales percibidas y el control conductual percibido predicen la intención de los inmigrantes hispanos en Toronto de continuar en actividades de autoempleo, según la Teoría del Comportamiento Planificado? El objetivo principal es analizar la capacidad explicativa de este modelo en un grupo específico de emprendedores inmigrantes, considerando tanto sus motivaciones como los desafíos que enfrentan para sostenerse en el autoempleo. Con base en la literatura revisada, se plantea la hipótesis de que la actitud, las normas subjetivas y el control conductual percibido (variables

exógenas) ejercerán una influencia significativa sobre la intención emprendedora (variable mediadora), la cual, a su vez, predecirá la continuidad en el autoempleo (variable endógena).

Marco Teórico

Teoría de la Acción Razonada

La Teoría de la Acción Razonada (TAR) plantea que la intención conductual es el mejor predictor de la acción, y que dicha intención está determinada por dos factores principales: la actitud hacia el comportamiento y las normas subjetivas (Fishbein & Ajzen, 1975). Esta teoría asume que las personas actúan racionalmente y bajo control volitivo, evaluando las consecuencias esperadas antes de tomar una decisión. Su aplicación ha sido validada en una amplia gama de conductas, incluyendo decisiones profesionales, hábitos de consumo y comportamientos relacionados con la salud (La Barbera & Ajzen, 2020; Sheppard, Hartwick & Warshaw, 1988; Gundala et al., 2021).

Teoría del Comportamiento Planificado

Por su parte, la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), desarrollada por Ajzen (1991), es un modelo teórico que explica cómo las actitudes, las normas sociales percibidas y el control conductual percibido influyen en la intención de realizar un comportamiento específico. En el contexto del emprendimiento, esta teoría sostiene que los emprendedores actúan racionalmente basándose en estas tres dimensiones, lo que determina su intención de iniciar y continuar con un negocio propio.

Las actitudes hacia el comportamiento son el primer componente de la TCP y se refieren a las creencias personales que generan una valoración favorable o desfavorable hacia una acción. En el caso del emprendimiento, las actitudes positivas, como creer que el trabajo por cuenta propia es beneficioso, motivador o rentable, aumentan significativamente la intención emprendedora (Ajzen & Albarracín, 2007; Ajzen, 2012).

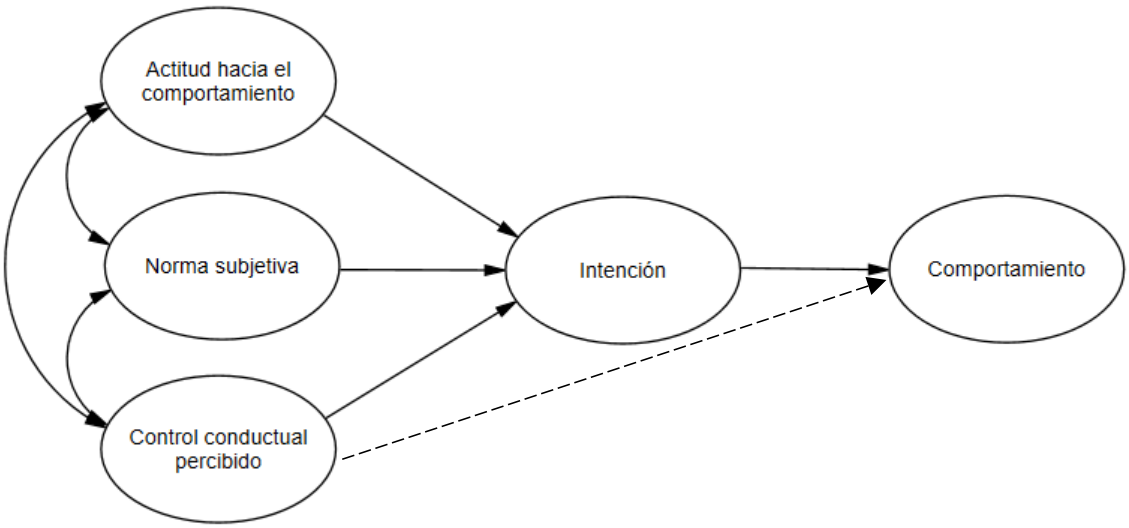
El segundo componente son las normas subjetivas, que representan la presión social percibida. Estas normas reflejan cómo las creencias y opiniones de las personas influyentes en la vida de un individuo, como familiares, amigos o colegas, afectan la decisión de realizar un comportamiento. Por ejemplo, si las personas cercanas apoyan la idea de emprender, la intención de hacerlo aumenta (Madden et al., 1992; Sutton, 1998).

El control conductual percibido, el tercer componente, se refiere a la percepción que tiene el individuo sobre la facilidad o dificultad para realizar un comportamiento, considerando factores internos (habilidades, confianza) y externos (recursos, barreras). Según Ajzen (1991, 2001), este componente, junto con la intención conductual, puede predecir directamente el comportamiento real, ya que quienes perciben que tienen un mayor control sobre los recursos y las barreras suelen ser más propensos a emprender.

La intención conductual es el resultado de las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido. Constituye el mejor predictor del comportamiento real, ya que, cuanto más fuerte sea la intención, mayor será la probabilidad de llevar a cabo la acción deseada (Ajzen, 1991). En el caso de los emprendedores, una intención firme hacia el trabajo por cuenta propia es fundamental para superar barreras y persistir en la creación de un negocio. La Figura 1 representa gráficamente la teoría, mostrando cómo las tres variables independientes, actitudes hacia el comportamiento, normas subjetivas y control conductual percibido, influyen directamente en la formación de la intención conductual, que a su vez predice la ejecución del comportamiento emprendedor.

Figura 1

Teoría del comportamiento planificado de Ajzen (1991)



Fuente: Icek Ajzen, The Theory of Planned Behavior.

Diversos estudios han demostrado la eficacia de la TCP para explicar las intenciones emprendedoras. Por ejemplo, investigaciones como las de Iakovleva et al., (2011), Kolvereid e Isaksen (2006) y Krueger Jr. et al. (2000) han mostrado resultados consistentes al emplear este modelo para predecir comportamientos relacionados con el trabajo por cuenta propia. Estas investigaciones destacan que tanto las actitudes positivas hacia el emprendimiento como las normas sociales favorables incrementan la intención de emprender, mientras que un control percibido sólido ayuda a superar los desafíos asociados al comportamiento emprendedor.

En resumen, la Teoría del Comportamiento Planificado se ha consolidado como un marco teórico robusto para comprender y predecir el comportamiento emprendedor. Este modelo resalta la importancia de las actitudes, las normas subjetivas y el control percibido como factores determinantes en la formación de intenciones emprendedoras y su posterior transición hacia acciones concretas.

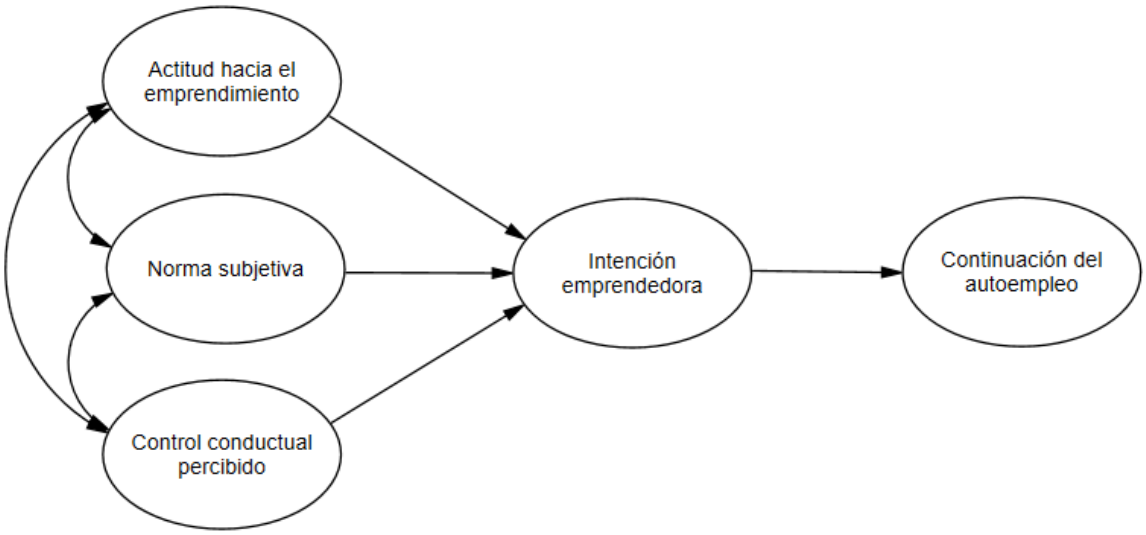
Un estudio realizado con 164 estudiantes de posgrado de la UCAB y el IESA en Venezuela evaluó la relación entre las variables de la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) de Ajzen (2002), actitud personal, norma subjetiva y control percibido del comportamiento, y la intención emprendedora. Los resultados revelaron que la actitud personal ($\beta = .596$, $p < .001$) y el control percibido ($\beta = .321$, $p < .001$) fueron los principales predictores (R^2 ajustado = .63) de la intención emprendedora, destacando que una percepción favorable hacia el emprendimiento y una mayor confianza en la capacidad personal incrementan la intención de emprender de los estudiantes (Cabrera y Rodríguez, 2018).

Además, el estudio destacó que el apoyo percibido de familiares, amigos y redes comunitarias fortalece la norma subjetiva y, por ende, la intención de continuidad, aunque con menor peso predictivo que los otros dos factores. Estos hallazgos refuerzan la validez de la TCP en contextos reales y multiculturales, y subrayan la importancia de considerar variables contextuales, como el entorno migratorio, la estabilidad económica y el acceso a redes de apoyo, al analizar la intención emprendedora de los inmigrantes.

Este estudio tuvo como objetivo analizar el poder predictivo de la teoría del comportamiento planificado sobre la intención de los inmigrantes de permanecer en el trabajo por cuenta propia, lo cual se refleja gráficamente en la Figura 2.

Figura 2

Teoría del comportamiento planificado aplicado a la intención emprendedora



Fuente: Elaboración propia.

Método

Este estudio se propuso dar respuesta a la siguiente pregunta de investigación: ¿Pueden los factores derivados de la Teoría del Comportamiento Planificado (control conductual, norma subjetiva y actitud

hacia el emprendimiento) predecir de manera significativa la intención empresarial entre la población hispana de Toronto, Canadá?

De este interrogante se desprenden las tres hipótesis nulas del estudio: (H01) el control conductual percibido no predice de manera significativa la intención empresarial entre los hispanos en Toronto, Canadá; (H02) la norma subjetiva no predice de manera significativa la intención empresarial entre los hispanos en Toronto, Canadá; y (H03) la actitud hacia el emprendimiento no predice de manera significativa la intención empresarial entre los hispanos en Toronto, Canadá.

Participantes

El Informe sobre Empresas y Profesionales Latinoamericanos (THCC, 2012) de la Cámara de Comercio Hispana de Toronto informó que existían al menos unas 500 empresas de diferentes sectores de la economía cuyos propietarios eran latinoamericanos.

Utilizando un muestreo no aleatorio, intencional y por conveniencia, se recolectaron datos de 238 dueños de negocios y personas que tienen un emprendimiento propio en Toronto, que emigraron desde Latinoamérica. De ellos, se eliminaron 32 sujetos porque o decidieron no participar y también se eliminaron a otros 25 sujetos que no se identificaron como propietarios de su negocio. Luego de eliminar casos atípicos y cuestionarios incompletos, la muestra final quedó conformada por 129 participantes.

De ellos, 46 eran mujeres (35.7 %) y 83 eran hombres (64.3 %). En cuanto a la edad, el 27.1 % se ubicó en el rango que va de 20 a 37 años (n = 35), el 23.3 % tenía entre 38 y 43 años (n = 30), el 26.4 % tenía entre 44 y 50 años (n = 34) y el 23.3 % tenía 51 años o más (n = 30).

En cuanto a los ingresos anuales de la actividad como emprendedores, se destaca que con una mayoría (69.8 %) reportaron ganancias inferiores a $100,000 dólares al año. El 17.1 % indicó ingresos por debajo de $25,000, mientras que el grupo más numeroso (23.3 %) se encuentra en el rango de $101,000 a $500,000. Solo una minoría supera los $500,000 anuales: el 3.9 % declara entre $501,000 y $1,000,000, y un 4.7 % más de un millón de dólares canadienses. Estos datos reflejan una diversidad de niveles económicos dentro del grupo de emprendedores.

El nivel académico de los emprendedores participantes en el estudio revela una población con alta formación educativa. La mayoría posee estudios superiores, destacándose que el 35.7 % cuenta con una licenciatura, el 27.1 % con una maestría y el 7.0 % con un doctorado. Asimismo, un 17.1 % indicó haber obtenido un diploma no universitario y un 7.8 % posee un certificado técnico. Solo una pequeña proporción tiene un nivel de escolaridad básica o media: el 4.7 % entre 10 y 12 años de estudios y apenas el 0.8 % menos de 9 años.

En relación con el dominio del idioma inglés, 88 participantes (68.2 %) informaron hablarlo con fluidez, 38 (29.5 %) manifestaron tener un nivel funcional suficiente para cubrir necesidades básicas, y solo 3 personas (2.3 %) indicaron no saber leer ni escribir en dicho idioma. En cuanto a las

fuentes de financiamiento para iniciar sus negocios, la mayoría utilizó sus propios ahorros personales (*n* = 104), mientras que otros recurrieron al apoyo económico de amigos y familiares (*n* = 25). Un grupo adicional financió su emprendimiento mediante tarjetas de crédito (*n* = 20), préstamos bancarios (*n* = 16), instituciones financieras (*n* = 4) u otras fuentes alternativas (*n* = 14). La muestra estuvo compuesta principalmente por personas originarias de cuatro países: México (*n* = 27, 20.9 %), Colombia (*n* = 27, 20.9 %), Perú (*n* = 15, 11.6 %) y Venezuela (*n* = 12, 9.3 %).

Diseño del estudio

Este estudio utilizó un enfoque cuantitativo para identificar qué variables de la teoría del comportamiento planificado, control conductual, normas subjetivas y actitud hacia el emprendimiento, predicen la intención de trabajar por cuenta propia (intención emprendedora) y de continuar trabajando por cuenta propia (continuación del autoempleo). Además, es un estudio de corte transversal, que recolectó datos para analizarlos en un momento específico. Finalmente, es un estudio correlacional predictivo, dado que se busca conocer el efecto de las variables independientes sobre la dependiente

Recolección de datos

Los datos fueron recolectados de propietarios de empresas que emigraron de América Latina al Área Metropolitana de Toronto (AMT) mediante una encuesta online. Los criterios para seleccionar a los propietarios de las empresas fueron: (a) que sean hispanos, (b) que sean pequeñas empresas (de 1 a 99 empleados) y (c) estar ubicada en el AMT.

Análisis de datos

Se utilizaron estadísticas descriptivas para resumir los datos demográficos de los participantes. Posteriormente, se utilizó un modelo de análisis de trayectoria para analizar el efecto de las variables exógenas (control conductual, normas subjetivas y actitud hacia el emprendimiento) sobre la variable mediadora (intención emprendedora), y el efecto indirecto sobre la variable endógena continuación del autoempleo.

Instrumentos

Se utilizó una versión reducida de la Encuesta de Autoempleo creada por la Statistic Canadá en idioma inglés (Canadá, 2002), que consta de 27 preguntas cerradas y 4 preguntas abiertas. Este instrumento brinda información sociodemográfica y sobre el perfil de autónomo en cuanto a antecedentes, negocios anteriores, experiencia y motivación para convertirse en autónomo.

Variables independentes

Actitud hacia el emprendimiento. Se define como las creencias que generan una valoración favorable o desfavorable de la conducta. La variable consta de 14 ítems para dar respuesta a la pregunta: ¿Cuáles son las principales razones por las que se convirtió en autónomo? Los ítems fueron medidos con una escala Likert de cinco opciones (1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4= de acuerdo y 5= totalmente de acuerdo).

Normas subjetivas. Las normas subjetivas son las creencias (aprobación o desaprobación) que influyen en la percepción que el individuo tiene de su propio comportamiento. Está conformada por 13 ítems para dar respuesta a la pregunta: ¿Qué factores consideras esenciales para continuar con tu negocio? Los ítems fueron medidos con una escala Likert de cinco opciones (1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4= de acuerdo y 5= totalmente de acuerdo).

Control conductual. El control conductual, que pertenece al dominio de las actitudes hacia el comportamiento de la Teoría del Plan de Comportamiento (TCB, Theory of Plan Behavior), se refiere a las creencias que generan una valoración favorable o desfavorable de la conducta (Ajzen y Albarracín, 2007; Ajzen, 2012). Fue evaluada mediante 15 ítems para responder a la pregunta: ¿Qué fuentes de información le beneficiaron al iniciar y operar su negocio actual? Los ítems fueron valorados con una escala Likert de cinco opciones (1= totalmente en desacuerdo, 2= en desacuerdo, 3= ni de acuerdo ni en desacuerdo, 4= de acuerdo y 5= totalmente de acuerdo).

Variable dependiente

Intención emprendedora. La variable se midió con una pregunta de preferencia, que utilizó una escala Likert de cinco puntos, que van de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo) para dar respuesta a la intención emprendedora: Si en lugar de trabajar por cuenta propia pudieras conseguir un trabajo remunerado, con el sueldo o salario vigente para alguien con tu experiencia y educación, ¿lo aceptarías?

Resultados

Descripción de la actitud hacia el emprendimiento

A partir de los resultados descriptivos presentados en la Tabla 1, se observa que el ítem mejor valorado de la variable actitud hacia el emprendimiento fue ATT6: "Desafío, creatividad, éxito, satisfacción". Este resultado sugiere que los participantes perciben el emprendimiento como una oportunidad de desarrollo personal y autorrealización en su decisión de emprender.

En contraste, el ítem peor valorado fue ATT11: "Me incorporé o asumí el control de la empresa familiar". Esta baja puntuación refleja que, para la mayoría de los participantes, el emprendimiento no fue una herencia o continuación de un negocio familiar, sino una decisión autónoma. Esto coincide con perfiles de emprendedores inmigrantes que, ante la ausencia de redes empresariales previas, optan por iniciar sus propios negocios desde cero.

Tabla 1

Descriptivos de la actitud hacia el emprendimiento (n = 129)

Item	*M*	*DE*	Asimetría	Curtosis
ATT1. Horario flexible	4.01	1.08	-1.04	0.40
ATT2. Equilibrio entre trabajo y familia	3.74	1.18	-0.76	-0.23
ATT3. Trabajar desde casa	3.33	1.26	-0.44	-0.72
ATT4. Independencia, libertad, jefe propio	4.30	0.95	-1.59	2.44
ATT5. Control, responsabilidad, toma de decisiones	4.29	0.90	-1.58	2.87
ATT6. Desafío, creatividad, éxito, satisfacción	4.44	0.84	-1.96	4.47
ATT7. Más dinero, ingresos ilimitados	3.71	1.18	-0.55	-0.62
ATT8. Impuestos más bajos, deducciones	3.02	1.17	0.06	-0.60
ATT9. Menos estrés	2.42	1.33	0.60	-0.76
ATT10. Tuve que ser autónomo (por la naturaleza del trabajo)	3.00	1.32	-0.17	-0.97
ATT11. Me incorporé o asumí el control de la empresa familiar	1.89	1.21	1.20	0.26
ATT12. Barreras del mercado laboral	2.47	1.35	0.45	-0.94
ATT13. Barreras lingüísticas	2.14	1.25	0.66	-0.83
ATT14. Dificultades con el reconocimiento de credenciales	2.40	1.47	0.60	-1.03

Descripción de las normas subjetivas

Con base en la Tabla 2 de descriptivos para la variable normas subjetivas, se observa que el ítem mejor valorado fue NORM6: "Contadores. Este resultado indica que los participantes consideran a los contadores como una de las figuras de mayor influencia percibida en su entorno al momento de tomar decisiones relacionadas con el autoempleo o el emprendimiento.

En contraste, el ítem peor valorado fue NORM2: "Familiares que viven fuera de Canadá". Este resultado sugiere que los familiares que residen fuera del país tienen escasa influencia percibida sobre las decisiones de emprendimiento de los inmigrantes hispanos en Canadá.

Estos resultados permiten concluir que las normas subjetivas más influyentes provienen de figuras profesionales del entorno local (como contadores), mientras que las redes de apoyo fuera del país tienen un impacto limitado en la intención emprendedora de esta población.

Tabla 2

Descriptivos de las Normas subjetivas (n = 129)

Item	*M*	*DE*	Asimetría	Curtosis
NORM1. Familiares en Canadá	2.46	1.39	0.38	-1.24
NORM2. Familiares que viven fuera de Canadá	2.06	1.13	0.70	-0.56
NORM3. Amigos de otras etnias	2.78	1.29	0.06	-1.07
NORM4. Amigos de otras etnias	2.97	1.26	-0.33	-1.02
NORM5. Cámaras de Comercio	2.53	1.28	0.21	-1.19
NORM6. Contadores	3.08	1.18	-0.41	-0.78
NORM7. Abogados	2.83	1.17	-0.08	-0.88
NORM8. Consultores de inmigración	2.29	1.17	0.33	-1.07
NORM9. Agentes inmobiliarios	2.39	1.26	0.46	-0.92
NORM10. Bancos	2.81	1.33	-0.01	-1.23
NORM11. Organizaciones de servicios para inmigrantes	2.48	1.22	0.24	-1.03
NORM12. Instituciones de educación superior	2.68	1.21	0.07	-0.86
NORM13. Gobierno	2.88	1.24	-0.12	-1.00

Descripción del control conductual percibido

Con base en la Tabla 3 sobre el control conductual percibido, se destaca que el ítem mejor valorado fue CTRL1: "Tu formación académica". Esta alta puntuación refleja que los participantes perciben su formación académica como un recurso clave que les otorga seguridad y capacidad para desarrollar su actividad emprendedora.

Por otro lado, el ítem peor valorado fue CTRL10: "Contactos comerciales internacionales", sugiriendo que los emprendedores no perciben como suficientemente consolidadas sus redes de contactos en mercados internacionales, lo cual puede limitar sus posibilidades de expansión o de estrategias comerciales fuera del ámbito local. En conjunto, estos resultados evidencian que el control conductual percibido entre los inmigrantes hispanos en Toronto se apoya principalmente en factores personales y formativos, mientras que los aspectos relacionados con el entorno externo, como las redes internacionales, son vistos como menos desarrollados o menos accesibles.

Tabla 3

Descriptivos del control conductual percibido (n = 129)

Item	*M*	*DE*	Asimetría	Curtosis
CTRL1. Tu formación académica	4.44	0.82	-1.60	2.04
CTRL2. Tu experiencia en negocios internacionales	4.08	1.05	-1.20	1.08
CTRL3. Tu experiencia en negocios nacionales	4.09	0.92	-1.05	1.03
CTRL4. Apoyo familiar (p. ej., financiero, moral, etc.)	3.96	1.19	-1.11	0.36
CTRL5. Prácticas comerciales y estrategias de marketing	4.21	0.90	-1.42	2.51
CTRL6. Ubicación de la empresa	3.70	1.19	-0.71	-0.29
CTRL7. Acceso al crédito	3.33	1.29	-0.32	-0.80
CTRL8. Calidad de los empleados	3.39	1.25	-0.39	-0.66
CTRL9. Conocimiento de idiomas extranjeros	3.99	1.11	-1.01	0.29
CTRL10. Contactos comerciales internacionales	3.25	1.16	-0.16	-0.57
CTRL11. Conocimiento de mercados extranjeros	3.42	1.18	-0.33	-0.56
CTRL12. Conocimiento de mercados étnicos locales	3.65	1.27	-0.69	-0.49
CTRL13. Buena reputación y buenas relaciones comerciales con los clientes/la comunidad	4.37	0.91	-1.69	2.98
CTRL14. Participation/membership in ethnic organizations	3.49	1.29	-0.47	-0.73
CTRL15. Participation/membership in professional/industrial associations	3.75	1.23	-0.65	-0.46

Descripción de la intención emprendedora

Con base en los resultados de la Tabla 4, que presenta los descriptivos de los desafíos asociados a la intención emprendedora, se destacan los siguientes ítems:

El desafío más importante identificado por los participantes fue START2: "Pequeña cartera de clientes". Esta puntuación refleja que, al iniciar su negocio o trabajo por cuenta propia, los inmigrantes hispanos en Toronto percibieron como especialmente crítico el reto de atraer y consolidar una base de clientes. La idea de una limitada clientela inicial constituye una barrera significativa para la estabilidad del emprendimiento.

Por el contrario, el desafío menos mencionado fue START9: "Discriminación". Aunque este factor no fue completamente descartado, su baja media sugiere que los encuestados no lo percibieron como uno de los principales obstáculos al momento de emprender, lo cual podría interpretarse como un signo de integración relativamente positiva en el entorno local, al menos desde una perspectiva empresarial.

Tabla 4

Descriptivos de la Intención emprendedora (n = 129)

Item	*M*	*DE*	Asimetría	Curtosis
¿Cuáles fueron algunos de los desafíos más importantes que enfrentó al INICIAR su negocio/trabajo por cuenta propia?:				
START1. Mercado competitivo	3.98	1.12	-1.07	0.47
START2. Pequeña cartera de clientes	4.00	1.12	-1.09	0.41
START3. Regulaciones gubernamentales en Canadá	2.81	1.24	0.14	-0.91
START4. Regulaciones gubernamentales en los países de origen/exportación	2.48	1.19	0.27	-0.80
START5. Encontrar empleados cualificados y fiables	3.22	1.30	-0.37	-0.84
START6. Financiación, flujo de caja, banca	3.54	1.21	-0.53	-0.67
START7. Altos costes operativos (alquiler/tarifas/cambio/impuestos/ inflación...)	3.47	1.24	-0.49	-0.69
START8. Diferencias lingüísticas/culturales	2.64	1.29	0.22	-1.06
START9. Discriminación	2.44	1.24	0.41	-0.79
START10. Problemas de suministro y logística	2.50	1.23	0.30	-0.90
START11. Falta de una red local de contactos	3.24	1.39	-0.26	-1.23
START12. Desenvolverse en el sistema tributario canadiense	2.81	1.24	0.16	-0.93

Descripción de la continuidad en el autoempleo

A partir de la Tabla 5 sobre la continuidad en el autoempleo, se puede observar cuáles son los desafíos más relevantes que enfrentan los emprendedores hispanos en Toronto al sostener su actividad empresarial.

El reto más importante identificado fue CONT1: "Mercado competitivo", mostrando así que una gran parte de los participantes percibe la presión del entorno competitivo como una amenaza constante a la sostenibilidad de su negocio. Esta percepción sugiere que, una vez superada la etapa inicial, mantenerse en el mercado exige estrategias de diferenciación, innovación y adaptación continua frente a otros actores económicos.

En contraste, el desafío menos señalado fue CONT9: "Discriminación", indicando que la discriminación no es percibida, en general, como un obstáculo determinante para la continuidad del autoempleo. Esta valoración coincide con los resultados de la fase inicial del emprendimiento, en los que este factor también fue el menos problemático, lo que podría interpretarse como una señal de integración progresiva o de que las dificultades percibidas son más económicas que sociales.

Tabla 5

Descriptivos de la continuidad en el autoempleo (n = 129)

Item	*M*	*DE*	Asimetría	Curtosis
¿A qué retos importantes se enfrenta usted al gestionar su negocio o continuar siendo autónomo?				
CONT1. Mercado competitivo	3.99	1.11	-1.14	0.69
CONT2. Pequeña cartera de clientes	3.63	1.10	-0.44	-0.61
CONT3. Regulaciones gubernamentales en Canadá	2.91	1.28	0.05	-1.02
CONT4. Regulaciones gubernamentales en los países de donde importa o exporta	2.55	1.16	0.33	-0.54
CONT5. Encontrar empleados cualificados y fiables	3.17	1.22	-0.28	-0.80
CONT6. Financiación, flujo de caja, banca	3.50	1.14	-0.48	-0.47
CONT7. Altos costes operativos (alquiler/tarifas/cambio/impuestos/ inflación...)	3.50	1.17	-0.44	-0.72
CONT8. Diferencias lingüísticas/culturales	2.67	1.25	0.20	-0.96
CONT9. Discriminación	2.45	1.22	0.34	-0.90
CONT10. Problemas de suministro y logística	2.52	1.18	0.32	-0.81
CONT11. Falta de una red local de contactos	2.94	1.29	0.05	-1.07
CONT12. Desenvolverse en el sistema tributario canadiense	2.64	1.20	0.17	-0.95

Confiabilidad

Las variables consideradas en el estudio mostraron niveles satisfactorios de consistencia interna, evaluados mediante el coeficiente Alfa de Cronbach. En todos los casos, los valores obtenidos superaron el umbral mínimo de .70 recomendado por Nunnally y Bernstein (1994), lo que indica una confiabilidad aceptable en los ítems que componen cada una de las escalas. Tal como se presenta en la Tabla 6, los coeficientes obtenidos respaldan la calidad psicométrica del instrumento y ofrecen evidencia empírica de su adecuación para medir las variables analizadas en esta investigación.

Tabla 6

Confiabilidad de las variables (n = 129)

Variable	Alfa de Cronbach	*M*	*DE*
Actitud hacia el emprendimiento	.773	3.23	.599
Normas subjetivas	.880	2.63	.796
Control conductual percibido	.851	3.83	.693
Intención emprendedora	.814	3.10	.708
Continuidad en el autoempleo	.815	3.04	.685

Prueba de hipótesis

Este estudio tuvo como objetivo evaluar un modelo teórico basado en la Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991), con el fin de analizar el efecto de la actitud hacia el emprendimiento, las normas subjetivas y el control conductual percibido sobre la intención emprendedora, así como su efecto sobre la continuidad en el autoempleo entre inmigrantes hispanos en Toronto.

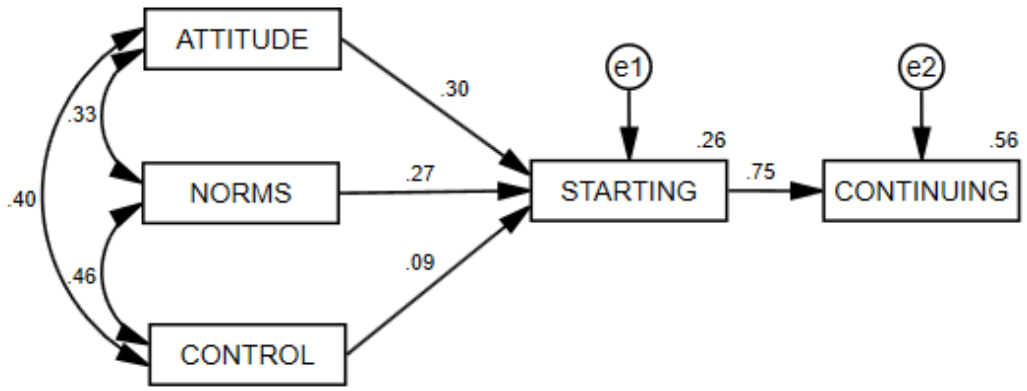
Se optó por utilizar la técnica multivariante conocida como análisis de trayectorias (Path Analysis), debido a su capacidad para analizar de manera simultánea múltiples relaciones de regresión entre variables, lo que permite obtener una visión global e integrada del fenómeno estudiado. Esta técnica es especialmente útil cuando se desea evaluar modelos teóricos con relaciones causales directas e indirectas entre variables observadas, y constituye una extensión del análisis de regresión lineal tradicional dentro del marco de los modelos de ecuaciones estructurales (Kline, 2016).

El modelo de análisis de trayectoria evaluó las relaciones entre la actitud hacia el emprendimiento, las normas subjetivas y el control conductual percibido como predictores de la intención emprendedora (Starting), así como su influencia posterior en la continuidad en el autoempleo (Continuing), de acuerdo con los supuestos de la Teoría del Comportamiento Planificado.

Los resultados indicaron que tanto la actitud hacia el emprendimiento ($\beta = .30$, $p < .01$) como las normas subjetivas ($\beta = .27$, $p < .05$) tuvieron efectos directos y significativos sobre la intención emprendedora. Por el contrario, el efecto del control conductual percibido sobre la intención emprendedora no fue significativo ($\beta = .09$, $p = .342$), lo que sugiere que, en este modelo, la percepción de control no contribuyó de forma sustancial a predecir la intención de emprender (ver Figura 3).

Figura 3

Análisis de trayectoria de la teoría del comportamiento planificado aplicado al emprendimiento



Nota. Attitude = Actitud hacia el emprendimiento, Norms = Normas subjetivas, Control = Control conductual percibido, Starting = Intención emprendedora, Continuing = Continuidad en el autoempleo.

A raíz de los resultados obtenidos, se decidió eliminar la variable control conductual percibido (CONTROL) y generar un análisis de trayectoria alterno.

Los resultados del análisis de trayectoria alterno (Path Analysis, en inglés) indicaron que el modelo propuesto presenta un ajuste adecuado a los datos, según se observa en los principales indicadores de bondad de ajuste (ver Tabla 7). El valor de chi-cuadrado no resultó significativo (χ^2, p = .130), lo que sugiere que no hay diferencias sustanciales entre la matriz de covarianza observada y la estimada. Además, se alcanzaron niveles óptimos en los índices de ajuste absoluto y comparativo: GFI = .982, CFI = .996, y TLI = .988, todos por encima del umbral recomendado de .90. En cuanto a los índices de error, los resultados también fueron satisfactorios: RMR = .014 y RMSEA = .036, ambos dentro de los valores aceptables para considerar un buen ajuste del modelo. Estos hallazgos respaldan empíricamente la validez del modelo teórico planteado, indicando que las variables predictoras consideradas explican de forma significativa tanto la intención de emprender como la decisión de continuar en el autoempleo. El modelo permite, por tanto, comprender mejor los factores psicosociales que influyen en el comportamiento emprendedor de los inmigrantes hispanos en el contexto canadiense.

Tabla 7

Estadísticos de bondad de ajuste

Estadístico	Abreviatura	Criterio	Resultado	Decisión
Chi-cuadrado	$\chi 2$	p > .05	.130	Aceptado
Índice de bondad de ajuste	GFI	> .90	.982	Aceptado
Índice de bondad de ajuste comparativo	CFI	> .90	.996	Aceptado
Índice de Tucker- Lewis	TLI	> .90	.988	Aceptado
Residuo cuadrático medio	RMR	< .05	.014	Aceptado
Error cuadrático medio de aproximación	RMSEA	< .08	.036	Aceptado

Con base en el modelo de análisis de trayectoria alterno representado en la Figura 4, se observan los siguientes efectos estandarizados y niveles de varianza explicada:

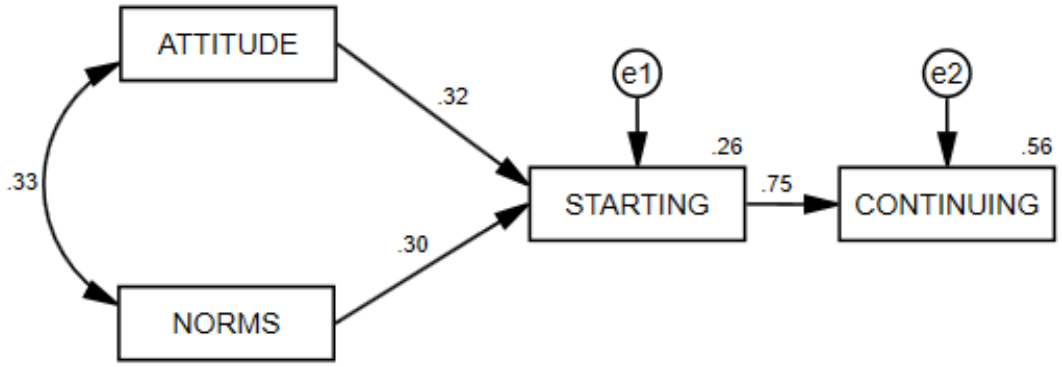
La actitud hacia el emprendimiento tuvo un efecto directo positivo significativo sobre la intención emprendedora (Starting), con un coeficiente beta estandarizado de β = .32 (p < .001). Asimismo, las normas subjetivas también influyeron positiva y significativamente sobre la intención emprendedora con un efecto de β = .30 (p < .001). Ambos predictores explicaron conjuntamente el 26% de la varianza en la intención emprendedora (R^2 = .26).

Por su parte, la intención emprendedora mostró un efecto directo significativo y fuerte sobre la continuidad en el autoempleo (Continuing), con un coeficiente estandarizado de β = .75 (p < .001), lo que explicó el 56% de la varianza en dicha variable (R^2 = .56).

Estos resultados respaldan la utilidad de la Teoría del Comportamiento Planificado para explicar no solo la intención de emprender, a través de la actitud hacia el autoempleo y las normas subjetivas, sino también su relación directa con la decisión de mantener el autoempleo a lo largo del tiempo.

Figura 4

Análisis de trayectoria alterno de la teoría del comportamiento planificado aplicado al emprendimiento



Nota. Attitude = Actitud hacia el emprendimiento, Norms = Normas subjetivas, Starting = Intención emprendedora, Continuing = Continuidad en el autoempleo.

Discusión y conclusiones

Los resultados obtenidos confirman que la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) es un modelo válido y útil para explicar tanto la intención de emprender como la continuidad en el autoempleo entre inmigrantes hispanos. Se observó que tanto la actitud hacia el emprendimiento (β = .32) como las normas subjetivas (β = .30) ejercen una influencia significativa en la formación de la intención emprendedora, lo cual coincide con hallazgos previos reportados por Krueger et al. (2000) y Liñán y Chen (2009), quienes destacan el papel de los factores psicosociales en la decisión de emprender.

Uno de los principales aportes de este estudio es la comprobación empírica de que la intención emprendedora influye de manera directa y sustancial en la continuidad en el autoempleo (β = .75), lo cual refuerza lo planteado por Armitage y Conner (2001), quienes señalan que la intención es el predictor más sólido del comportamiento real. Este resultado es particularmente relevante en el contexto de la migración, donde factores como la estabilidad, la red de contactos y el acceso a recursos pueden modificar las dinámicas de sostenibilidad empresarial. Además, el modelo mostró un excelente ajuste global, respaldado por índices como el CFI = .996, GFI = .982 y RMSEA = .036, lo que indica solidez estadística en las relaciones propuestas.

Estos hallazgos se alinean estrechamente con los resultados obtenidos por Pérez (2021), quien también aplicó la TCP a una muestra de inmigrantes hispanos autoempleados en Toronto. En su estudio, el *control conductual percibido* fue el principal predictor de la intención de continuar en el

autoempleo, mientras que las actitudes hacia el emprendimiento y las normas subjetivas mostraron efectos complementarios pero significativos. Además, Pérez identificó que factores externos, como el apoyo institucional, la formación previa y las redes sociales locales, modulaban la percepción de control y reforzaban la sostenibilidad del emprendimiento. La convergencia entre ambos estudios refuerza la aplicabilidad del modelo en contextos migratorios y aporta evidencia sobre la validez externa de la TCP.

La Teoría del Comportamiento Planeado amplía la Teoría de la Acción Razonada (TAR) al introducir el control conductual percibido (CCP) como un tercer predictor de la intención, junto con la actitud y las normas subjetivas (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). Mientras que la TAR asume que los comportamientos están completamente bajo control volitivo, la TPB considera situaciones en las que los individuos pueden enfrentar restricciones, siendo el CCP una medida de la percepción que tienen sobre la facilidad o dificultad de ejecutar la conducta.

Sin embargo, en este estudio, el CCP no fue estadísticamente significativo y fue eliminado del modelo. Este resultado se alinea más estrechamente con los supuestos de la TAR, lo que sugiere que los participantes percibieron el comportamiento como totalmente bajo su control, haciendo innecesaria la inclusión del CCP. Por lo tanto, la TAR, más simple y directa, ofreció una mejor explicación teórica y empírica de las intenciones conductuales en este contexto.

Recientes estudios y metaanálisis respaldan que en contextos donde la acción es percibida bajo control, el componente de control conductual percibido (CCP) no siempre aporta valor explicativo significativo adicional al modelo. Por ejemplo, Cooke y French (2008) realizaron un metaanálisis sobre la asistencia a programas de detección y encontraron que, si bien la actitud presentaba una relación fuerte con la intención, el PBC solo mantenía una relación moderada con la intención y una relación pequeña con la conducta real.

Por su parte, Bentler y Speckart (1981) hallaron que, en el caso del ejercicio, una conducta bajo control voluntario, la intención estaba mejor explicada por la TAR que por modelos que incluyeron el CCP, señalando que este constructo no mostraba un efecto significativo. Su investigación anterior (Bentler & Speckart, 1979) ya señalaba la relevancia de la intención y del comportamiento pasado como predictores suficientes sin necesidad de incorporar el CCP.

Asimismo, Armitage y Conner (2001) mostraron en su revisión meta-analítica que el CCP, aunque útil en algunos casos para predecir la intención, es inconsistente al predecir el comportamiento real, especialmente cuando este está bajo control personal. De forma similar, Godin y Kok (1996) observaron que la utilidad del CCP varía según el contexto, siendo a menudo marginal cuando el comportamiento es percibido como completamente controlable.

Estos hallazgos se alinean con los resultados de este estudio, donde el CCP no fue estadísticamente significativo y fue excluido del modelo. Esta decisión respalda el uso de una versión más parsimoniosa de la TAR, ya que los participantes percibían tener pleno control sobre el comportamiento emprendedor.

Por lo tanto, los predictores centrales, la actitud y las normas subjetivas, fueron suficientes para explicar tanto la intención de emprender como la continuidad en el autoempleo. Tal como lo han señalado investigaciones previas en conductas de salud y ejercicio, en contextos donde el PBC tiene un papel reducido, la TAR puede igualar o incluso superar a la TCP en su capacidad explicativa. Así, la exclusión del PBC no solo es metodológicamente justificable, sino que también está respaldada por la literatura empírica reciente.

Entre las principales limitaciones del estudio se encuentra el uso de un diseño transversal, lo que impide establecer relaciones causales definitivas entre las variables. Asimismo, la muestra fue no probabilística y limitada a inmigrantes hispanos en Toronto, lo que restringe la generalización de los resultados a otras regiones o comunidades inmigrantes. Otra limitación es la falta de medición del control conductual percibido en el modelo final, una dimensión clave en la TCP que podría enriquecer la explicación del comportamiento emprendedor si se incluyera en futuros análisis.

Los hallazgos de esta investigación tienen implicaciones prácticas relevantes para el diseño de políticas públicas y programas de apoyo al emprendimiento inmigrante. Las variables actitudinales y normativas resultaron ser predictores importantes de la intención emprendedora, lo cual sugiere que las intervenciones deben fomentar percepciones positivas hacia el autoempleo, así como fortalecer las redes de apoyo social y profesional. Además, al comprobarse que la intención predice la continuidad, se resalta la necesidad de acompañamiento sostenido a lo largo del proceso emprendedor, especialmente durante los primeros años de actividad.

Se recomienda que futuras investigaciones utilicen diseños longitudinales, que permitan observar la evolución de la intención y su efecto real sobre la continuidad en el tiempo. También sería valioso incluir el constructo de control conductual percibido en el modelo estructural, para evaluar su peso comparativo respecto a las otras dimensiones de la TCP. Asimismo, sería útil replicar el estudio en otras ciudades canadienses o en diferentes grupos étnicos, a fin de comparar patrones de comportamiento emprendedor y generar modelos más robustos y generalizables. Por último, integrar variables contextuales como el acceso a financiamiento, la experiencia laboral previa y el grado de integración cultural podría aportar una visión más completa del fenómeno.

En conclusión, los resultados de este estudio dan evidencia empírica de la utilidad de la Teoría del Comportamiento Planificado y su versión más breve, la Teoría de la Acción Razonada, como un marco teórico para explicar la intención de emprender y continuar en el autoempleo entre migrantes hispanos en Toronto. Se resalta el valor de haber contado con datos empíricos de participantes que están activos en diferentes ramas de autoempleo.

Si bien estos resultados son válidos para los participantes, representa un atractivo internacional más amplio, ya que las dinámicas observadas son relevantes en otras grandes urbes con una presencia importante de migrantes hispanos. Contextos como Miami, Madrid o Buenos Aires comparten desafíos

estructurales similares relacionados con el autoempleo, la integración laboral y las redes sociales de apoyo, lo que refuerza la pertinencia de estos hallazgos para otras diásporas de habla hispana.

Referencias

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50*(2), 179-211. https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T

Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology, 52*(1), 27-58. *https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.27*

Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. Journal of Applied Social Psychology, 32(4), 665-683. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x

Ajzen, I. (2012). Martin Fishbein's legacy: The reasoned action approach. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 640*(1), 11-27. https://doi.org/10.1177/0002716211423363

Ajzen, I., & Albarracín, D. (2007). Predicting and changing behavior: A reasoned action approach. In I. Ajzen, D. Albarracín, & R. Hornik (Eds.), *Prediction and change of health behavior: Applying the reasoned action approach* (pp. 3–21). Lawrence Erlbaum Associates Publishers. https://doi.org/10.4324/9780203937082

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall. https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1779558

Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology, 40*(4), 471–499. https://doi.org/10.1348/014466601164939

Bentler, P. M., & Speckart, G. (1979). Models of attitude–behavior relations. *Psychological Review, 86*(5), 452–464. https://doi.org/10.1037/0033-295X.86.5.452

Bentler, P. M., & Speckart, G. (1981). Attitudes "cause" behaviors: A structural equation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*(2), 226-238. https://doi.org/10.1037/0022-3514.40.2.226

Botsaris, C., & Vamvaka, V. (2016). Attitude toward entrepreneurship: Structure, prediction from behavioral beliefs, and relation to entrepreneurial intention. *Journal of the Knowledge Economy, 7*(2), 433–460. https://link.springer.com/article/10.1007/s13132-014-0227-2

Cabrera, C. A., & Rodríguez, Y. C. (2018). Teoría del comportamiento planificado e intención de emprendimiento en estudiantes: un análisis de ruta [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Andrés Bello]. *http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAT7409.pdf*

Canadá, S. (2002). *Encuesta de Autoempleo*. https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV.pl?Function=getSurvey&SDDS=3850

Canadian Hispanic Congress. (2023). *Insights on the Hispanic/Spanish-speaking or descent population in Canada – based on 2021 Census* [PDF]. Statistics Canada. https://www.statcan.gc.ca/

Cooke, R., & French, D. P. (2008). How well do the theory of reasoned action and theory of planned behaviour predict intentions and attendance at screening programmes? A meta analysis. *Psychology & Health, 23*(7), 745–765. https://doi.org/10.1080/08870440701544437

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley.

Godin, G., & Kok, G. (1996). The theory of planned behavior: A review of its applications to health-related behaviors. *American Journal of Health Promotion, 11*(2), 87–98. https://doi.org/10.4278/0890-1171-11.2.87

Gorgievski, M. J., Stephan, U., Laguna, M., & Moriano, J. A. (2018). Predicting entrepreneurial career intentions: Values and the theory of planned behavior. *Journal of Career Assessment, 26*(3), 457–475. https://doi.org/10.1177/1069072717714541

Gundala & A. Singh (2021). What motivates consumers to buy organic foods? Results of an empirical study in the United States. *PLoS ONE, 16*(9). https//doi.org/10.1371/journal.pone.0257288

Iakovleva, T., Kolvereid, L., & Stephan, U. (2011). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education + Training, 53*(5), 353-370. https://doi.org/10.1108/00400911111147686

Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). The Guilford Press.

Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing, 21*(6), 866-885. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.06.008

Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing, 15*(5-6), 411-432. https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0

La Barbera, F., & Ajzen, I. (2020). Control interactions in the Theory of Planned Behavior: Rethinking the role of subjective norm. *Europe's Journal of Psychology, 16*(3), 401–417. https://doi.org/10.5964/ejop.v16i3.2056

Liñán, F., & 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. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x

Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A Comparison of the Theory of Planned Behavior and the Theory of Reasoned Action. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*(1), 3-9. https://doi.org/10.1177/0146167292181001

Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory* (3ª ed.). McGraw-Hill.

Pérez, G. (2021). *An exploratory study of entrepreneurial intention among Hispanic entrepreneurs in Toronto* [Doctoral dissertation, Andrews University]. Andrews University Institutional Repository. https://digitalcommons.andrews.edu/dissertations/1804/

Sheppard, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. (1988). The Theory of Reasoned Action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research, 15*(3), 325–343. https://doi.org/10.1086/209170

Statistics Canada. (2022, October 26). *The Canadian census: A rich portrait of the country's religious and ethnocultural diversity*. The Daily. https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/221026/dq221026b-eng.htm

Statistics Canada. (2024). *Latin American immigration to Canada* (Catalogue no. 11-627-M). https://www.statcan.gc.ca/

Sutton, S. (1998). Predicting and explaining intentions and behavior: How well are we doing? *Journal of Applied Social Psychology, 28*(15), 1317-1338. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01679.x

Laporte, C. (2024). *Latin American immigration to Canada: Trends and implications* (Statistics Canada Infographic 11-627-M2024042). Statistics Canada. https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-627-m/11-627-m2024042-eng.htm

Li, P. S. (2001). Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada. International Migration Review, 35(4), 1106–1128. https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2001.tb00054.x

Ranga, V., Jain, S., & Venkateswarlu, P. (2019). Exploration of entrepreneurial intentions of management students using Shapero's model. *Theoretical Economics Letters, 9*(4), 959–972. https://doi.org/10.4236/tel.2019.94062

Vamvaka, V., Stoforos, C., Palaskas, T., & Botsaris, C. (2020). Attitude toward entrepreneurship, perceived behavioral control, and entrepreneurial intention: Dimensionality, structural relationships, and gender differences. *Journal of Innovation and Entrepreneurship, 9*(1), 1–26. https://doi.org/10.1186/s13731-020-0112-0

Recibido el 14 de julio de 2025; aceptado el 31 de octubre de 2025.
Disponible en internet: 26 de noviembre de 2025.