

XX Congreso Internacional de Análisis Organizacional (XX CIAO)
“Fenómenos organizacionales emergentes en Latinoamérica frente a la crisis global: Ho-
menaje a Guillermo Ramírez Martínez, 20 años realizando el CIAO”

La relación género–actividad emprendedora en estudiantes universitarios

Mesa Temática: Aprendizaje-conocimiento, innovación y emprendimiento

Modalidad de la ponencia: Investigación concluida

José Gerardo Serafín Vera Muñoz¹

<https://orcid.org/0000-0002-9934-6276>

Mexicana

Correo Electrónico: gerardo.vera@correo.buap.mx

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

4 Sur 104, Colonia Centro

72269/ Puebla, Puebla/México

María Antonieta Monserrat Vera Muñoz

<https://orcid.org/0000-0003-1940-5326>

Mexicana

Correo Electrónico: monseveram@hotmail.com

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

4 Sur 104, Colonia Centro

72269/ Puebla, Puebla/México

Rafaela Martínez Méndez

<https://orcid.org/0000-0002-1878-1891>

Mexicana

Correo Electrónico: rafaela72280@hotmail.com

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

4 Sur 104, Colonia Centro

72269/ Puebla, Puebla/México

Cartagena de Indias, Bolívar, Colombia, del 3 al 7 de octubre de 2022

¹ El autor responsable de la comunicación

La relación género – actividad emprendedora en estudiantes universitarios

Resumen

El tema del emprendimiento ha ganado una gran popularidad en los años recientes, resultado de su presumida capacidad para generar empleo y contribuir a la reducción de la pobreza, en consecuencia, en muchas instituciones de educación superior se busca promoverlo e inducir a los estudiantes universitarios a seguir este camino, sin embargo, con frecuencia ha sido estigmatizado como una actividad más propia de los varones relegando a las mujeres a un plano secundario. En este orden de ideas, el objetivo de este trabajo es analizar la relación género-actividad emprendedora en estudiantes de educación superior tomado como referente teórico la teoría de la conducta planificada (TCP) de Ajzen (1985). Se aplicó el cuestionario elaborado por Vamvaka, et. al., (2021), a una muestra no aleatoria de estudiantes de pregrado de una universidad pública mexicana. Los resultados obtenidos coinciden con los hallazgos de otros investigadores, en que la actitud afectiva y la autoeficacia son los dos constructos que tienen una mayor influencia en la intención emprendedora. Asimismo, si bien es cierto que a nivel descriptivo los estudiantes varones obtuvieron puntajes superiores en los diferentes constructos de la TCP que su contraparte las estudiantes mujeres, el análisis estructural no mostró evidencia significativa al respecto.

Palabras clave: emprendimiento, género, teoría de la conducta planificada

La relación género – actividad emprendedora en estudiantes universitarios

Introducción

Si llevamos el emprendimiento más allá del entorno empresarial, y lo entendemos como la disposición y la capacidad de una persona o incluso de un colectivo para iniciar un nuevo proyecto del tipo que sea, se puede suponer que el emprendimiento desde siempre ha sido una actividad relevante. Así, podemos presumir que a través de la actividad emprendedora fue posible, en su momento, explorar nuevos territorios, abrir nuevas rutas comerciales, generar conocimientos novedosos, desarrollar nuevas tecnologías o incluso iniciar nuevos proyectos de naturaleza negativa y estúpida como las guerras o el desarrollo de nuevos y poderosos armamentos. Actualmente, el emprendimiento ha cobrado una notabilidad inusitada, específicamente a partir del momento en que empezó a ser visto como la “panacea al problema del desempleo” (Ahmad & Xavier, 2012; como se citó en Shamsudin, et al., 2017), al observarse sus efectos positivos en el desarrollo económico de los países, en las actividades de innovación, en la creación de empleos y en la reducción de la pobreza (Lunati, et al., 2010, como se citó en Dabic, et al., 2012).

Con esta idea en mente, el emprendimiento empezó a llamar la atención de gobernantes y de académicos. Por parte de los gobiernos en su afán por encontrar soluciones al problema del desempleo y de la pobreza. En cuanto a los académicos en un intento por tratar de identificar aquellos factores tales como: las intenciones, los rasgos de personalidad, los patrones de comportamiento y los factores externos y contextuales, que impulsan a una persona a involucrarse en la actividad emprendedora (Daim, et al., 2016).

Aunque el auge del emprendimiento es reciente, el estudio del mismo no lo es tanto, investigaciones como la de Hines (1976, como se citó en Daim, et al., 2016), realizada hace casi medio siglo, y tal vez convencido de que la actividad empresarial era la fórmula para alcanzar el desarrollo económico y para la realización personal, consideraba que el emprendimiento era un modelo a seguir debido a que fomentaba la lucha por la realización y el logro de la persona, a diferencia de lo que promovían las actividades no empresariales. De acuerdo a Summers (2000, como se citó en Daim, et al., 2016), las primeras indagaciones sobre el emprendimiento, se enfocaron en los rasgos de la personalidad, pasando por las características demográficas, factores sociales e influencias externas, hasta llegar a los modelos actuales, basados en la intención, fundamentados esencialmente en procesos cognitivos. Además, apoyándonos en Conner y Armitage (1998), se puede decir que, la mejor forma de predecir o explicar una conducta planificada, en este caso el comportamiento empresarial, es a través de la intención de llevar a cabo dicha conducta.

No obstante que estos modelos basados en la intención han probado ser más efectivos que sus antecesores para predecir la intención emprendedora (Hindle, et al., 2009; Krueger *et al.*, 2000, como se citó en Botsaris y Vamvaka, 2012), arrastran consigo la idea estereotipada de masculinidad con la que desde siempre se ha identificado el emprendimiento y, que posiblemente sea una de las razones del porqué la proporción de mujeres que se involucran en actividades emprendedoras es sensiblemente inferior a la proporción de varones (Dabic, et al., 2012). De acuerdo a Sánchez y Fuentes (2010), hace 12 años, en la Unión Europea entre el 65% y 75% de los propietarios o gerentes de empresas eran hombres. En la actualidad, es posible suponer que se mantienen valores

similares tanto en la Unión Europea como en Asia y en América Latina (Laguía, et al., 2022).

Por lo tanto, el objetivo de este trabajo es averiguar la influencia del género en la intención emprendedora entre estudiantes mexicanas y mexicanos de educación superior, aplicando el modelo de intención emprendedora de Vamvaka, et al. (2020). La pregunta de investigación es: ¿Hasta qué punto el género influye de manera relevante en la intención emprendedora en las y los estudiantes mexicanos de educación superior? Con este propósito, el trabajo inicia con una revisión de la literatura sobre emprendimiento y género, posteriormente, se explica la metodología aplicada, siguiendo con el análisis de los resultados, finalizando con las conclusiones.

Revisión de la literatura

La idea de emprendimiento

Como se dijo en párrafos anteriores, se puede especular que el emprendimiento ha sido importante desde siempre. En el escenario empresarial el emprendimiento ha estado muy ligado a las ideas de Knight (1921), Schumpeter (1934) y Kirzner (1997). Para Knight (1921, como se citó en Silva, et al., 2021) un aspecto clave del emprendimiento era la innovación, subrayando la necesidad de que el emprendedor sepa asumir la incertidumbre y el riesgo que significa desarrollar nuevos productos, mercados o implementar nuevas estrategias, en el entendido de que algunas de estas propuestas y acciones no se traducirán en éxitos de mercado. Por su parte Schumpeter (1934, como se citó en Silva, et al., 2021), al igual que Knight, consideraba que la innovación era la clave del emprendimiento, a través del cual, era posible crear valor agregado. En cuanto a Kirzner (1999,

como se citó en Silva, et al., 2021), señalaba que el emprendedor es aquella persona que descubre oportunidades en el mercado, que se da cuenta de algo que otros no han visto, que descubre conocimientos y posibilidades que nadie había imaginado antes, y que se guía por los beneficios económicos y la aversión a las pérdidas. Reuniendo las ideas de Knight, Shumpeter y Kizner, se advierten en ellas, varias de las características que actualmente se asignan al emprendedor. Llama la atención que, en las características mencionadas, no se observa al menos de manera explícita, que el rol emprendedor tenga necesariamente que ser asumido por un varón. Esto permite especular que el estereotipo masculino que ha sido asignado al emprendimiento, fue engendrado a partir del momento en que el neoliberalismo va produciendo nuevas racionalidades que van dando un nuevo sentido a la realidad cotidiana (Medina-Vicent, 2016); configurando no sólo las ideas, valores y creencias, sino también los deseos, las aspiraciones, las motivaciones, los placeres y la relación con uno mismo. Reivindica el cumplimiento subjetivo de formas de autorregulación empresarial que asumen un subtexto de género (Bruni, et, al., 2005).

Más allá de la estereotipación que se ha hecho del emprendimiento, actualmente se ha consolidado como un tema de “moda” y enorme relevancia, entre otras razones por la apuesta que muchos gobiernos han hecho en él y en los programas de capacitación empresarial como alternativas para la creación de empleos y como paliativos de la pobreza; ha sido considerado como motor del crecimiento económico y la competitividad (Serrano y Carretero, 2021). De acuerdo a Pellowski, et al., (2015), esto representa un cambio sustancial sobre el tema del desarrollo económico y social; la responsabilidad de la reducción de la pobreza y la creación de empleos que tradicionalmente se habían asignado al gobierno, ahora bajo la premisa que el libre mercado es el que logra detonar

la generación de empleos o nuevas oportunidades para la creación de empresas, los individuos son los responsables de resolver estos problemas. Los partidarios de estas ideas neoliberales señalan que, una vez que los jóvenes se han preparado con los conocimientos y habilidades necesarias y suficientes para insertarse en el mercado laboral, deben asumir la tarea de generar su propio empleo y mejorar su calidad de vida. En esta perspectiva el entusiasmo por los programas de emprendimiento ha crecido a ritmo vertiginoso, no obstante, en algunos países, particularmente países en desarrollo los esfuerzos por promover los programas de emprendimiento han tenido resultados muy magros (Collier 2007; Handley, Higgins, Sharma, Bird y Cammack 2009; Sasaoka 2006; como se citó en Pellowski, et al. 2015).

En el caso particular de las universidades, las investigaciones sobre emprendimiento se han realizado principalmente en países desarrollados y cada vez con mayor frecuencia en otras latitudes. En Latinoamérica, estudios recientes realizados por Silva, et al., 2021; Leiva, et al., 2021; López, et al., 2021; Díaz, 2021; han encontrado que aspectos como el contexto universitario, variables cognitivas como la actitud y el control del comportamiento percibido influyen positivamente en la intención emprendedora. Además, Schmidt, et al., (2022) encontraron que los estudiantes varones mostraron una mayor propensión para detectar oportunidades, toma de riesgos y liderazgo, no encontrando diferencias de género respecto a las dimensiones de autoeficacia, planeación y social. En la Unión Europea, Rueda, et al., (2013), encontraron que factores como las recompensas personales influyen positivamente en la intención emprendedora, mientras que el tema económico ejerce un efecto negativo, además, constataron que el sexo y los estudios cursados tienen un efecto moderador en la intención emprendedora En una investigación

más reciente con estudiantes checos y eslovacos, Çera, et al., (2018), hallaron que las mujeres le dan un valor mayor a la calidad de la educación universitaria en su relación con la intención emprendedora, mientras que los varones mostraron un interés directo por la actividad emprendedora. En lo que respecta a Asia, investigaciones como la de Yukongdi y Lopa (2017), hallaron que las variables correspondientes a los rasgos de personalidad tuvieron un efecto significativo en la intención emprendedora de las y los estudiantes universitarios; en las mujeres la autonomía laboral y la seguridad en el empleo; para los varones la necesidad de logro y la tendencia a asumir riesgos. A su vez, Shamsudin, et al., (2017) encontraron evidencias de que los programas en educación empresarial influyen en cierta medida en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios de Malasia.

Es posible observar que el tema del emprendimiento ha sido abordado en diferentes contextos y desde la perspectiva de considerarlo como una estrategia para la lucha contra el desempleo y la pobreza, lo cual es razonable, sin embargo, poco se ha hecho en cuanto a cuestionar el concepto predominante de emprendimiento y todo lo que le rodea (el acceso a recursos y factores culturales) que evidentemente privilegia al colectivo masculino. En este orden de ideas, uno de los temas que a últimas fechas ha acaparado una mayor atención es el de la relación género-emprendimiento, una explicación posible de este interés, bien podría ser la participación cada vez mayor de las mujeres de la mayoría de los países, en diferentes ámbitos de la vida económica, política, social, científica, deportiva y cultural, y un reclamo cada vez más intenso y frecuente de que haya igualdad de oportunidades para mujeres y hombres (Serrano y Carretero, 2021). En el caso específico del emprendimiento, desde hace algunos años, ha sido estereotipado como una

actividad propia de los varones, específicamente, como lo señala Calás, et al., (2009), a partir de que el emprendimiento en esta nueva racionalidad derivada del neoliberalismo, que configura la realidad cotidiana, surge como una condensación semántica de una nueva sociedad, un concepto rector, un arquetipo cultural que actúa como un “proceso de cambio social”. En estas condiciones, agrega Koselleck (2012, como se citó en Serano y Carretero, 2021) el sujeto del emprendimiento se convierte en un agente con pretensiones omnicomprensivas.

Evolucionan a un sustantivo abstracto que condensa cualidades intrínsecas en un solo sujeto prototipo dotado de ciertos atributos psicosociales (talento, asertividad, libertad, proactividad, iniciativa); valores morales (voluntad de autotransformación y autooptimización, autogestión, perseverancia, voluntad, espíritu de sacrificio, complicidad con una “cultura del exceso de trabajo”) y perfiles emocionales (pasión, coraje, autoconfianza; resiliencia). La mayoría de estos rasgos conectados con el dominio simbólico de la masculinidad y/o con prácticas discursivas del género masculino. (pp. 667-668)

Emprendimiento y Género

De acuerdo a Bruni, et. al., (2005), las investigaciones sobre el emprendimiento femenino surgen en la década de los años 80, sin embargo, es en los años 90 cuando se empieza a insistir sobre la pertinencia de que las mujeres se conviertan en sujetos emprendedores, es decir, en una suerte de sujetos económicos racionales y autosuficientes; las mujeres tenían que identificarse con los empresarios masculinos (Ahl, 2004). Esta propuesta

partía de la idea de que género es igual a sexo; una idea que permeó tanto en los espacios académicos como en las políticas públicas, que sirvió de base para muchos programas que alentaban a las mujeres a transformar su subjetividad (Serrano y Carretero, 2021).

Para hacer frente a esta idea predominante de emprendimiento, empiezan a germinar una serie de investigaciones que cuestionan primordialmente, la supuesta incompatibilidad entre las subjetividades de género de las mujeres y los atractivos identitarios de la emprendeduría. Aunque a la fecha, las investigaciones han sido numerosas, apoyándonos en Serrano y Carretero (2021), éstas pueden agruparse en tres categorías, la primera de ellas denominada “mujeres frente al emprendimiento”, su característica principal es catalogar a las mujeres como un grupo con diversas carencias en comparación con los hombres, algunas de estas carencias como el que las mujeres emprenden menos que los hombres, que lo hacen más por necesidad que por oportunidad, y en sectores con escasa proyección económica, se mantienen vigentes en programas para impulsar el emprendimiento que siguen esta línea de pensamiento, ejemplos de estos programas son aquellos promovidos por organismos internacionales, como la OCDE, la OIT, el FMI, entre otros. Es un enfoque que tiene una perspectiva empresarial y/o psicológica, se trata de una propuesta androcéntrica, que carece de una fundamentación teórica y feminista y que se guía por una supuesta neutralidad de género Ahl (2006). Estos supuestos dan por resultado una concepción estigmatizante respecto a otros colectivos o experiencias que se alejan de este estándar establecido.

Una segunda línea de pensamiento es la que Serrano y Carretero (2021), llaman “el género del emprendimiento”, intenta analizar cómo se entiende el género a través de la

lente del emprendimiento, critica la pseudoneutralidad y el sesgo del género, así como, la perspectiva emprendedora androcéntrica. Subraya que el emprendimiento de ninguna manera es neutral ni universal, sino que privilegia a un grupo social específico.

Esta propuesta se subdivide en cuatro vertientes. La primera de ellas intitulada “subjetividades marcadas por carencias individuales”, se fundamenta en un marco psicológico, esencialmente señala que, las mujeres participan menos en las actividades emprendedoras porque no tienen las actitudes necesarias y suficientes, tales como, confianza en si mismas, sentimiento de autoeficacia, tolerancia al riesgo y percepción de oportunidades. Esta idea ha dado lugar a un amplio catálogo de programas que pretenden modificar la subjetividad de las mujeres y transformar sus actitudes. La solución a la problemática del emprendimiento se ubica en un plano absolutamente individual.

Una segunda vertiente es la denominada subjetividades marcadas por “desigualdades socioestructurales”, señala que los recursos para emprender están desigualmente distribuidos (Motoyama, et al., 2021), lo que origina una segregación ocupacional que orilla a las mujeres a emprender en sectores poco lucrativos y más feminizados (Tonoyan, et al., 2020), poco atractivos para las entidades crediticias. Marlow (2020), agrega que esta propuesta asume de manera acrítica que el espíritu empresarial sea deseable para las mujeres. La tercera vertiente es llamada “feminidad y emprendimiento como proyectos políticos performativos” (Serrano y Carretero, 2021), se fundamenta en la teoría crítica de género, y subraya que no basta con facilitar el acceso de las mujeres a los recursos económicos, sobre todo, se requiere recrear la ideología de la domesticidad y la de emprendedurismo, de lo contrario, siempre existirá el riesgo de caer en los vicios que siempre han rodeado al emprendimiento (Ahl, 2006; Clark Muntean y Özkazanc-Pan, 2015).

La cuarta y última vertiente es nombrada “Género de las políticas públicas”, aborda la problemática del emprendimiento desde un marco institucional, cuestionando las políticas públicas y sus modelos de gobernanza (Brodin y Peterson, 2019). Señala como problema principal que no solo el poder político y la economía se distinguen por relaciones de poder desiguales, sino que las propias políticas sociales y de emprendimiento que buscan remediar estas desigualdades, también tienen género (Helman, 2018).

Una tercera línea de pensamiento llamada “emprendimiento de género y/o mujeres” (Serrano y Carretero, 2021), se fundamenta en la supuesta incompatibilidad de la feminidad con el emprendimiento, no problematiza el paradigma emprendedor, sin embargo, llega a cuestionar las delimitaciones semánticas del emprendimiento y, específicamente, que el hombre es el modelo por excelencia del sujeto emprendedor. Esta perspectiva se segmenta en tres vertientes.

La primera de ellas nombrada “el emprendimiento como oportunidad para las mujeres”, subraya que el emprendimiento ofrece a las mujeres condiciones favorables, principalmente, flexibilidad y autonomía en la administración del tiempo. Admite que la conciliación familiar y laboral es una responsabilidad femenina, lo que significa asignar a las mujeres condiciones laborales que promueven y mantienen las divisiones de género y la segmentación del mercado de trabajo (Budig, 2006; Calás et al., 2009). Una segunda vertiente es la denominada “El emprendimiento femenino como espacio de innovación social y agente de cambio cultural”, la idea central es resaltar que las mujeres tienen mejores capacidades para el desarrollo empresarial sostenible, debido a su diversidad de valores, capacidad creativa e innovadora, por lo tanto, sugiere feminizar el modelo de masculinidad del emprendimiento (Barron et al., 2020). Es una idea que ha permeado

principalmente en programas promovidos por la OIT para intentar convertir a las mujeres en agentes de desarrollo en países no occidentales (Korosteleva y Stepien-Baig, 2020). Sin embargo, es una propuesta que de acuerdo a Boeri (2018) y Calás et al. (2009), al promover las microfinanzas y los microcréditos como estrategias para el combate contra la pobreza sigue una línea decididamente neoliberal, lo que eventualmente puede conducir a las mujeres a una situación de explotación y aislamiento.

Finalmente, se encuentra la propuesta denominada “El emprendimiento de las mujeres como imaginario etopolítico”, puntualiza que el problema esencial del emprendimiento es que las mujeres, en particular, las jóvenes, son vistas como el arquetipo emprendedor ideal, por lo que se les invita a participar en la autogestión individual de las estructuras de desigualdad social (Gill, 2017). De acuerdo a Valdés (2018), esto puede conducir a cooptar y resemantizar los conceptos feministas de emancipación y empoderamiento en un marco neoliberal. Además, existe el riesgo de decolectivizar e individualizar los términos del debate despolitizando a las mujeres como agentes políticas del feminismo (Marlow, 2020). Esta propuesta cuestiona la intención de que el género sea visto como un objeto a ser corporativizado con fines comerciales. Significa incluir elementos del discurso crítico del feminismo, pero situarlos en un marco despolitizador (el trabajo sobre uno mismo) y hacer de la adhesión dócil a este nuevo ethos neoliberal una condición necesaria para la emancipación y la libertad (Serrano y Carretero, 2021).

Así, de acuerdo a lo mencionado en los párrafos anteriores, se puede observar que existe una buena cantidad de propuestas que, desde diferentes perspectivas subrayan los defectos presentes en el concepto de emprendimiento dominante, destacando las capacidades de la mujer y exigiendo condiciones de igualdad que, por supuesto, impacten no

solo en el concepto mismo de emprendimiento, sino además, en los programas que lo promueven y en el acceso a los diferentes recursos que deben arrojar cualquier actividad emprendedora.

Alternativas para estudiar la intención emprendedora

Para estudiar la actividad emprendedora, esencialmente se han utilizado tres tipos de modelos: los modelos de los rasgos de la personalidad, los modelos situacionales y los modelos de emprendimiento basados en la intención (Botsaris y Vamvaka, 2012). Siguiendo una suerte de orden cronológico, en un primer momento se utilizaron los modelos enfocados en la personalidad y posteriormente los modelos centrados en los factores demográficos y situacionales, sin embargo, las fallas de estos modelos para predecir significativamente la actividad emprendedora dieron lugar al surgimiento de los modelos de intención emprendedora (Hindle, Klyver y Jennings, 2009; Krueger *et al.*, 2000, como se citó en Botsaris y Vamvaka, 2012).

Entre los modelos de intención emprendedora, uno de los más utilizados ha sido el de la teoría de la conducta planificada de Ajzen (1985), en el entendido de que ha sido muy eficaz para identificar aquellos factores que definen la capacidad emprendedora de una persona. En América Latina trabajos como el de Silveira (2017); Laguía, Moriano, Molero y Gámez (2017); Gálvez, Guauña y Ravina (2020), han seguido esta perspectiva teórica. Para Europa y Asia, se tienen trabajos como el de Liñan y Chen (2009); Dabic, et al., (2012); Yukongdi y Lopa (2017). Para México uno de los pocos trabajos que ha aplicado la Teoría del Comportamiento Planificado para analizar la intención de emprendedora ha sido el de Picazo, Ramírez y Luna (2014).

En sus inicios el modelo de la TCP estaba constituido por cuatro variables. La intención de llevar a cabo una conducta, que podemos suponer juega el papel de la variable dependiente y, tres variables que tendrían el papel de variables independientes: (a) la actitud hacia dicha conducta, (b) la norma subjetiva y (c) el control conductual percibido (CCP).

Fishbein y Ajzen (1975, como se citó en Laguía *et al.*, 2017), mencionan que las actitudes de una persona están conformadas por la fuerza de cada creencia combinada de forma multiplicativa con su valor subjetivo. Cada creencia asocia la conducta en particular con ciertos resultados u otros atributos, como el coste de llevar a cabo la conducta (Ajzen, 1991). Así habrá una actitud favorable hacia las conductas con resultados deseables y una actitud desfavorable hacia las conductas con resultados indeseables.

Sobre la norma subjetiva se menciona que las creencias normativas refieren a la probabilidad con la que los individuos aprueban o desaprobaban la ejecución de una determinada conducta; en el caso de emprender es la presión social percibida hacia crear o no una empresa. La norma subjetiva es proporcional a la suma de los pesos de cada creencia normativa multiplicada por la motivación de la persona para cumplir con cada referente. Cuanto más positiva sea la norma subjetiva, mayor será la intención de emprender (Ajzen, 1991).

Siguiendo con Ajzen (1991), las creencias de control incorporan al modelo de la TCP la influencia de la presencia o ausencia de ciertos recursos y oportunidades que determinan la intención y la conducta. De acuerdo a Laguía *et al.* (2017), son creencias sobre la capacidad para ejecutar con éxito determinadas conductas; creencias que se sustentan

en experiencias propias en relación con la conducta o en información respecto a la conducta de familiares y amigos; también pueden depender de otros factores que incrementen o reduzcan la dificultad percibida de realizar la conducta.

Es importante destacar que el control conductual percibido se ha llegado a sustituir por el concepto de autoeficacia de Bandura (Krueger *et al.*, 2000, como se citó en Botsaris y Vamvaka, 2012), debido a que ambos se refieren a la habilidad percibida para realizar una determinada conducta. Además, Armitage y Conner (2001) mencionan que la autoeficacia está mejor definida y operacionalizada que el control conductual percibido; concluyen que, aunque ambos constructos explican proporciones equivalentes de la varianza de la conducta, la autoeficacia explica una mayor varianza de la intención, sugiriendo emplear la autoeficacia en lugar del control conductual percibido.

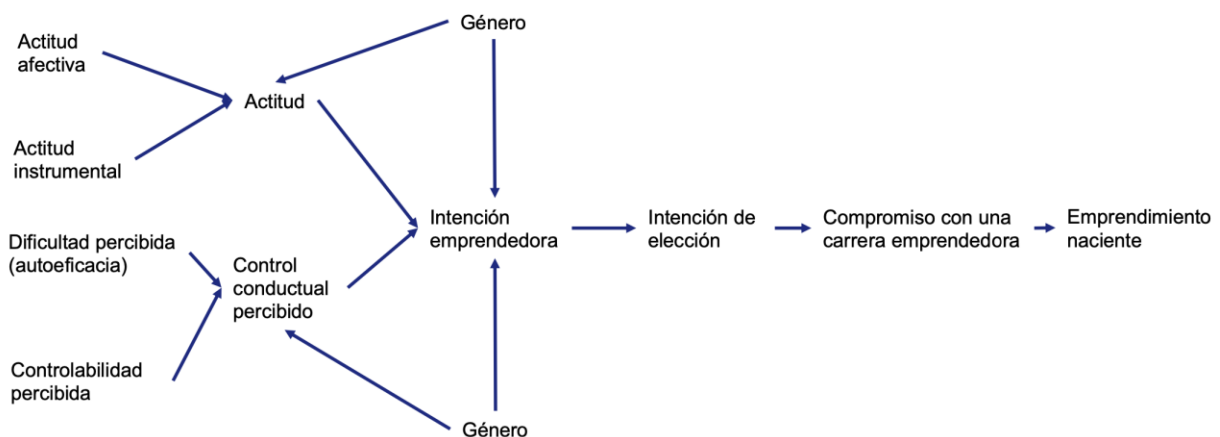
Esta primera propuesta de la TCP, construida por las variables ya mencionadas: la intención de llevar a cabo una conducta, la actitud hacia dicha conducta, la norma subjetiva y el control conductual percibido, sirvió de referencia principal para varias investigaciones que analizaron la intención emprendedora. Sin embargo, años después, Vamvaka *et al.* (2020); Schlaegel y Koenig (2014); Thompson (2009), demostraron que este modelo de la TCP era un mejor predictor de la conducta emprendedora cuando la actitud, el control conductual percibido y la intención son tratadas como construcciones multidimensionales, tal como se muestra en la figura 1.

En el contexto del emprendimiento y de este nuevo marco de referencia esquematizado en la figura 1, se tiene que la actitud hacia un comportamiento es entendida como “el grado en que un individuo hace una evaluación positiva o negativa del comportamiento en cuestión” (Ajzen, 1991, p. 188). En el escenario del emprendimiento, la actitud para

trabajar por cuenta propia puede ser entendida como “la diferencia entre las percepciones de la deseabilidad personal de convertirse en trabajador por cuenta propia y un empleado organizacional” (Souitaris, et al., 2007, p. 570). En este tema de la actitud se ha encontrado que es pertinente desglosarla en un componente afectivo referido a sentimientos o emociones e impulsos que surgen de la idea de realizar una conducta; y en un componente instrumental, referido a creencias o pensamientos guiados por una lógica racional (Ajzen, 1991).

Figura 1.

Modelo para el análisis de la intención emprendedora, integra la propuesta de Ajzen (1985) y Vamvaka, et al., (2020)



Nota: elaboración propia con datos de la investigación documental

Respecto al control conductual percibido, en una primera etapa fue considerado como un constructo unidimensional, equivalente al constructo de autoeficacia de Bandura (1982), que se puede entender como la visión de una persona en cuanto a su capacidad para llevar a cabo tareas necesarias para enfrentar situaciones prospectivas. Sin embargo, posteriormente, Ajzen (2002) y otros investigadores demostraron que el control

conductual percibido puede ser mejor analizado cuando se desglosa en autoeficacia (dificultad percibida), que incluye factores de control interno, como conocimientos y habilidades que se ponen en juego al emprender un comportamiento específico, así como la confianza en la capacidad para llevar a cabo tal comportamiento. Y la controlabilidad percibida, que incluye factores de control externos, como recursos, oportunidades y obstáculos potenciales, y manifiesta la percepción que se tiene de que la realización del comportamiento depende de uno mismo.

En cuanto a la intención emprendedora hay opiniones diversas, sin embargo, siguiendo a Thompson (2009), puede ser entendida como un camino que se extiende a lo largo de un continuo nomológico, que inicia por la preferencia para trabajar por cuenta propia, también entendido como preferencia por el espíritu empresarial o intención de elección, continuando con el compromiso por una carrera empresarial y que finaliza con el espíritu empresarial naciente o incipiente. Elementos necesarios, todos ellos, para poder ir escalando en lo que se ha llamado como escalera empresarial (Van Der Zwan, et al., 2010)

De estos diferentes componentes que constituyen la TCP en el escenario empresarial, diferentes investigaciones han demostrado su potencialidad para explicar y entender la formación y el comportamiento de la intención empresarial. Estos estudios han concluido que tanto la actitud como el control conductual percibido son predictores significativos de la intención. Asimismo, encontraron que la autoeficacia percibida y la actitud afectiva resultaron tener una relación más fuerte con la intención en comparación con la controlabilidad percibida y la actitud instrumental, respectivamente Ajzen (2002), Armitage y

Conner (2001); Huang y Chen (2015); Kraft, et al. (2005); Conner, et al. (2015); Courneya, et al. (2006); (French *et al.*, 2005; Keer, 2012; Trafimow *et al.*, 2004, como se citó en Vamvaka *et al.*, 2020).

Existe evidencia de que el género tiene un efecto significativo, aunque débil, sobre la actitud y el control conductual percibido (PBC) (Haus, et al., 2013). Entre los estudios que demostraron un efecto directo del género en la intención emprendedora se encuentran los de Zhao et al., Shinnar et al., Schlaegel y Koenig, y Shirokova et al. (como se citó en Vamvaka, et al., 2020) mientras que los estudios en los que la actitud y / o el control conductual percibido (PBC) actuaron como variables mediadoras entre el género y la intención emprendedora incluyen los de Kolvereid, y Maes et al. (como se citó en Vamvaka, et al., 2020). En los estudios realizados por Shirokova et al. y Shinnar et al. (como se citó en Vamvaka, et al., 2020), se informaron efectos moderadores significativos del género. En contraste con los estudios de Shirokova et al. y Shinnar et al., un estudio de Nowiński et al. (como se citó en Vamvaka, et al., 2020), no encontraron diferencias significativas en el impacto de la autoeficacia empresarial en las intenciones emprendedoras de las y los estudiantes.

El esquema que se muestra en la figura 1, construido tomando como referencia principal a Vamvaka, et al., (2020), es el modelo que orientó el trabajo de campo y el análisis posterior. Cabe señalar que este modelo para analizar la intención emprendedora se ubica dentro de la línea de pensamiento mencionada en párrafos anteriores que Serrano y Carretero (2021), denominan “El género del emprendimiento”, particularmente, en la vertiente llamada subjetividades marcadas por creencias individuales.

Con estas referencias se plantean las hipótesis siguientes:

H1. La actitud afectiva es un predictor más fuerte de la intención empresarial que la actitud instrumental.

H2. La autoeficacia (dificultad percibida) es un predictor más fuerte de la intención empresarial que la capacidad de control percibida.

H3. Las relaciones de intención con la actitud y el control conductual percibido (PBC) son más fuertes para los estudiantes varones que para las estudiantes mujeres.

H4. Existen efectos significativos pero débiles del género sobre la actitud, el control conductual percibido (PBC) y la intención emprendedora con el efecto del género sobre la intención mediada por sus antecedentes proximales.

En este trabajo no se tomó en cuenta la norma subjetiva, debido a que algunos estudios han encontrado que, si bien es cierto, la norma subjetiva influye en la actitud y en el control conductual percibido, sólo tiene una influencia indirecta en la intención emprendedora (Scherer *et al.*, 1989; Matthews y Moser, 1995; Trivedi, 2016, 2017, como se citó en Amofah y Saladríguez, 2022).

Metodología

Las hipótesis de este estudio transversal se probaron utilizando una muestra de conveniencia de 210 estudiantes de pregrado en Contaduría y Dirección Financiera de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, en México. Todos los cuestionarios se aplicaron durante el otoño 2020 y la primavera 2021, a través de la plataforma Google; esta decisión obedeció a las condiciones de pandemia por COVID19 que obligaron a trabajar en la modalidad a distancia. El cuestionario se envió a 280 estudiantes; la participación

en el estudio fue voluntaria. Antes de que se realizaran los análisis, los datos se verificaron y limpiaron en busca de datos faltantes y valores fuera de rango o valores no permitidos en el instrumento. Resultado de este proceso de validación se descartaron un total de 70 cuestionarios, dejando 210 (36 hombres, 174 mujeres) para ser incluidos en análisis posteriores. La edad media y la desviación estándar de los estudiantes fue de 21 (desv std = 1,4) años.

Medidas

El cuestionario de la encuesta se preparó con base en escalas de medición validadas y confiables que se encuentran en la literatura. Los elementos del cuestionario junto con sus fuentes y sus factores designados teóricamente se presentan en el Apéndice. Todos los ítems se midieron en una escala Likert de 7 puntos que van desde "1 = total desacuerdo" a "7 = total acuerdo". Una puntuación alta en un ítem indica un alto grado de acuerdo con la declaración; una puntuación alta en un factor indica más del constructo. Para el caso del género se codificó 0 = masculino y 1 = femenino. Los 28 ítems de que consta el instrumento aplicado fueron retomados del cuestionario construido por Vamvaka, et al., (2020).

Análisis estadístico

No obstante que el instrumento que se aplicó ya había sido validado por Vamvaka, et al., (2020), en una primera etapa se realizó un análisis factorial exploratorio, aplicando como método de extracción: análisis de componentes principales; como método de rotación: Varimax con normalización Kaiser. Resultado de este análisis se eliminó el ítem 4 (Si tuviera la oportunidad y los recursos me encantaría iniciar una empresa) correspondiente

al constructo actitud debido a que estaba cargando en otro grupo; cargaba en el grupo compromiso con una carrera empresarial; en consecuencia, la actitud afectiva quedó únicamente con dos ítems. El constructo control conductual percibido quedó con sus 9 ítems. En cuanto al constructo intención se eliminó el ítem 5 (Mi objetivo profesional es convertirme en emprendedor) debido a que estaba cargando en otro grupo; cargaba en el grupo intención de elección, en lugar de cargar en el grupo compromiso con una carrera emprendedora; de esta manera, el compromiso con una carrera emprendedora quedó con 5 ítems (ver tabla 1).

Tabla 1

Matriz de componente rotado, incluye los 28 ítems del cuestionario elaborado por Vamvaka, et al., (2020).

	Componente				
	1	2	3	4	5
Control Conductual Percibido					
6. Estoy seguro de que puedo iniciar una empresa y mantenerla viable	0.822				
5. Estoy seguro de que tendría éxito si abriera mi propia empresa	0.738	0.317			
3. Si intentara iniciar un negocio, tendría muchas posibilidades de tener éxito.	0.730				
4. Tengo las habilidades y capacidades para tener éxito como emprendedor	0.719	0.324			
7. Puedo controlar el proceso de creación de una empresa	0.685				
9. Como emprendedor tendría un control total sobre la situación	0.682				
1. Crear una empresa y mantenerla viable sería fácil para mí.	0.653				
2. Si quisiera, fácilmente podría seguir una carrera como emprendedor	0.653				
8. Son muy pocos los eventos fuera de mi control que podrían impedirme ser emprendedor	0.562			0.342	

Compromiso con una carrera emprendedora			
10. Planeo lanzar mi propia empresa algún día	0.810		
7. Estoy decidido a crear una empresa en el futuro	0.793		
8. He pensado seriamente en iniciar una empresa	0.765		
9. Considero muy probable que en el futuro dirija mi propia empresa	0.378	0.730	
6. Haré todo lo posible para iniciar y administrar mi propia empresa	0.631		0.479
4. Si tuviera la oportunidad y los recursos me encantaría iniciar una empresa	0.575		0.474
Emprendimiento Naciente			
14. Participo en seminarios que se enfocan en redactar un plan de negocios		0.884	
13. Asisto a seminarios y conferencias que se enfocan sobre como iniciar tu propio plan de negocio		0.870	
11. Leí libros sobre cómo crear una empresa		0.772	
12. Dedico tiempo a aprender a iniciar una empresa	0.326	0.755	
Intención de elección			
2. Preferiría tener mi propio negocio que seguir otra carrera prometedora		0.720	
4. Trabajaría en otro lugar sólo el tiempo suficiente para hacer otro intento de establecer mi propia empresa	0.351	0.661	
3. Estoy dispuesto a hacer importantes sacrificios personales para mantener mi empresa		0.568	
5. Mi objetivo profesional es convertirme en emprendedor	0.506	0.519	0.352
1. Prefiero mi propio negocio que ganar un salario más alto empleado para otra persona		0.493	0.362
Actitud			
2. El espíritu emprendedor presentaría más ventajas que desventajas		0.784	
5. Ser emprendedor me supondría grandes satisfacciones	0.474	0.670	
1. Ser un emprendedor implica más ventajas que desventajas		0.661	
3. Una carrera como emprendedor es (totalmente) atractiva para mi	0.450	0.584	

Nota: Elaborada con los datos del trabajo de campo, octubre - abril, 2020 - 2021.

En la solución final los autovalores superiores a 1 mostraron la existencia de 5 factores. Esta solución convergió en 6 iteraciones y explica el 67.335% de la varianza. Los ítems presentan cargas factoriales superiores a 0.5 dentro de su factor y comunalidades mayores a 0.35. El instrumento final quedó integrado por 26 ítems que se presentan en la tabla 2, la prueba de esfericidad de Barlett's fue significativa (4045.270, gl = 378, Sig < 0.001), y el indicador de adecuación del tamaño de muestra Kaiser-Meyer-Olkin fue adecuado (0.915). El Alpha de Cronbach del instrumento total fue de 0.941.

Tabla 2

Matriz de componente rotado, con 26 ítems, eliminando el ítem 5 del grupo compromiso con una carrera emprendedora y el ítem 4 del grupo actitud afectiva

	Componente				
	1	2	3	4	5
Control Conductual percibido					
6. Estoy seguro de que puedo iniciar una empresa y mantenerla viable	.796				
4. Tengo las habilidades y capacidades para tener éxito como emprendedor	.719				
3. Si intentara iniciar un negocio, tendría muchas posibilidades de tener éxito.	.717				
5. Estoy seguro de que tendría éxito si abriera mi propia empresa	.706				
1. Crear una empresa y mantenerla viable sería fácil para mí.	.667				
2. Si quisiera, fácilmente podría seguir una carrera como emprendedor	.650				
9. Como emprendedor tendría un control total sobre la situación	.639				
7. Puedo controlar el proceso de creación de una empresa	.609				
8. Son muy pocos los eventos fuera de mi control que podrían impedirme ser emprendedor	.547				

Compromiso con una carrera emprendedora		
10. Planeo lanzar mi propia empresa algún día	.837	
7. Estoy decidido a crear una empresa en el futuro	.820	
9. Considero muy probable que en el futuro dirija mi propia empresa	.751	
8. He pensado seriamente en iniciar una empresa	.732	
6. Haré todo lo posible para iniciar y administrar mi propia empresa	.655	.405
Emprendimiento Naciente		
14. Participo en seminarios que se enfocan en redactar un plan de negocios	.883	
13. Asisto a seminarios y conferencias que se enfocan sobre como iniciar tu propio plan de negocio	.864	
11. Leí libros sobre cómo crear una empresa	.746	
12. Dedico tiempo a aprender a iniciar una empresa	.738	
Actitud		
2. El espíritu emprendedor presentaría más ventajas que desventajas		.812
5. Ser emprendedor me supondría grandes satisfacciones	.403	.675
1. Ser un emprendedor implica más ventajas que desventajas		.667
3. Una carrera como emprendedor es (totalmente) atractiva para mi		.601
Intención de elección		
2. Preferiría tener mi propio negocio que seguir otra carrera prometedor		.698
3. Estoy dispuesto a hacer importantes sacrificios personales para mantener mi empresa		.594
4. Trabajaría en otro lugar sólo el tiempo suficiente para hacer otro intento de establecer mi propia empresa	.461	.563
1. Prefiero mi propio negocio que ganar un salario más alto empleado para otra persona		.512

Nota: Elaborada con los datos del trabajo de campo, octubre - abril, 2020 - 2021.

Las hipótesis de nuestro estudio se probaron empleando modelos de ecuaciones estructurales multigrupo utilizando AMOS (Arbuckle, 2012) con una estimación de máxima verosimilitud basada en una matriz de covarianza y datos brutos. Siguiendo las recomendaciones de los investigadores (Hair, Black, Babin, Anderson y Kline, como se citó en Vamvaka, et al, 2020), se adoptó un enfoque de SEM en dos pasos para el estudio. En primer lugar, el modelo de medición fue probado y validado mediante análisis factorial confirmatorio (AFC). Luego se evaluó el modelo estructural subyacente. Los índices utilizados para determinar la bondad del ajuste incluyeron el cociente χ^2 / gl (<5 ajuste adecuado (Kline, Marsh y Hovecar, como se citó en Vamvaka, et al., 2020), el índice de bondad de ajuste (GFI; ajuste óptimo >0.9 (Torres, 2011)), la raíz del error cuadrático medio de aproximación (RMSEA; $<0,08$ ajuste razonable, $< 0,10$ ajuste aceptable (Browne y Cudeck, como se citó en Vamvaka, et al., 2020), el índice de Tucker-Lewis (TLI; ajuste adecuado $> 0,90$ (Hu y Bentler; Tucker y Lewis, como se citó en Vamvaka, et al., 2020), el índice de ajuste comparativo (CFI; $> 0,90$ ajuste adecuado (Bentler; Hu y Bentler, como se citó en Vamvaka, et al., 2020) y el índice de ajuste normado (NFI; ajuste adecuado >0.9 (Hu y Bentler, como se citó en Vamvaka, et al., 2020).

Respecto al análisis factorial confirmatorio, la tabla 3 muestra los indicadores de bondad de ajuste del modelo. Los indicadores utilizados para medir el ajuste absoluto son significativos ($\chi^2/gl = 1.964$, $p < 0.001$), la RMSEA indica un ajuste razonable, mientras que el GFI tiene un valor ligeramente inferior al óptimo. En cuanto al ajuste incremental, tanto el TLI como el CFI reportan valores ligeramente superiores a 0.9, lo cual es muy favorable, sólo el NFI reporta un valor ligeramente inferior al valor deseable. Por lo tanto, en general la bondad del ajuste del modelo es muy buena y cumple con lo que señalan los

indicadores respectivos. Además, en el modelo todas las cargas factoriales fueron significativas y muy por encima de 0.50 (Hair, et al., como se citó en Vamvaka, et al., 2020), oscilando entre 0.62 y 0.94. Asimismo, las correlaciones múltiples al cuadrado de todos los ítems, oscilaron entre 0.389 y 0.878, lo que indica que una gran proporción de la varianza se explica en cada indicador por su factor subyacente. En otras palabras, cada uno de los ítems incluidos en el modelo explica lo que representan los diferentes constructos que forman parte del modelo.

Tabla 3.

Indicadores para probar la bondad del ajuste del modelo

Indicador	χ^2/gf	p	GFI	RMSEA	TLI	CFI	NFI
Valor	1.964	0	0.838	0.068	0.908	0.917	0.854
Valor sugerido	<5	<0.05	>0.9	<0.08	>0.9	>0.9	>0.9

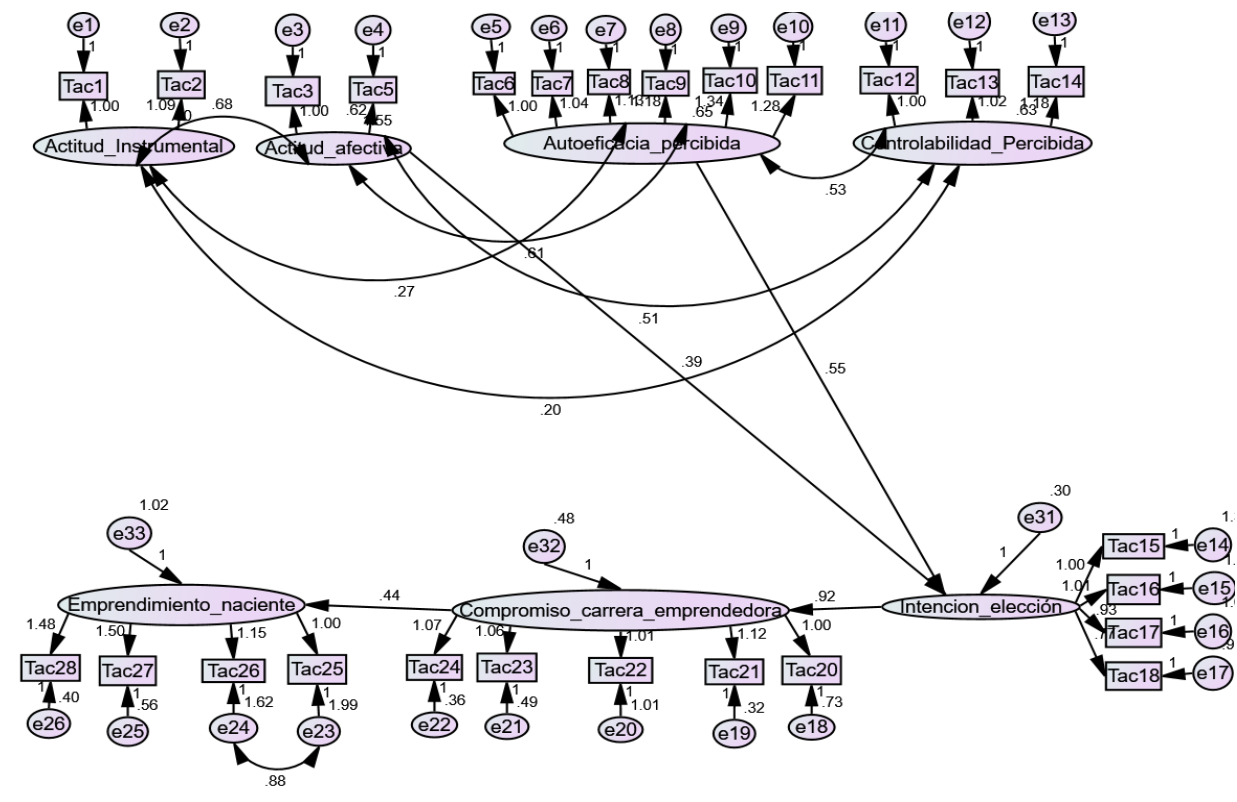
Nota: resultados obtenidos del análisis factorial confirmatorio

La figura 2 muestra los resultados del modelo con todas las rutas no significativas eliminadas. Como se observa en la figura 2, los caminos significativos fueron desde la actitud afectiva hasta la intención de elección ($\beta = 0,39$, $p < 0,001$), de la autoeficacia a la intención de elección ($\beta = 0,56$, $p < 0,001$), de la intención al compromiso con una carrera emprendedora ($\beta = 0,92$, $p < 0,001$), y del compromiso con una carrera emprendedora al emprendimiento naciente ($\beta = 0.44$, $p < 0,001$). En lo que respecta al género sus efectos supuestos se probaron a través de un modelo de ecuaciones estructurales derivado de la inclusión del género en el modelo presentado en la figura 2 y la colocación de siete

caminos directos entre el género y los otros constructos. Los resultados no mostraron ningún camino significativo ($p < 0.05$); esto indica que al menos para la muestra de estudiantes universitarios de la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP, el género no tiene ninguna influencia en alguno de los constructos del modelo

Figura 2.

Diagrama de trayectorias, que muestra los resultados del análisis estructural.



Nota: elaborada con datos del trabajo de campo y AMOS, versión 23

Tomando como referencia esta figura 2, tanto la hipótesis 1 como la hipótesis 2, que señalan el papel predictivo de la actitud afectiva como de la autoeficacia percibida en la intención de elección, resultaron ser significativas y confirmadas; la autoeficacia explica

gran parte de la varianza de la intención de elección. En cuanto a la hipótesis 4, se rechaza el supuesto de que existen efectos significativos pero débiles del género sobre la actitud, el control conductual percibido (PBC) y la intención emprendedora con el efecto del género sobre la intención mediada por sus antecedentes proximales.

Discusión

Apoyados en el análisis factorial exploratorio, los resultados de nuestra investigación fueron consistentes con los resultados obtenidos por Vamvaka et al., (2020), en el sentido de que los constructos de la teoría de la conducta planificada que explican la intención emprendedora deben tratarse como multidimensionales. Sin embargo, es importante subrayar una vez más que, en nuestra investigación fue necesario eliminar el ítem 5 (Mi objetivo profesional es convertirme en un emprendedor) y el ítem 4 (Si tuviera la oportunidad y los recursos me encantaría iniciar una empresa) debido a que cargaban en grupos que no les correspondían y afectaban las cargas de otros ítems (ver tablas 1 y 2). Cabe agregar, que nuestra investigación es de las pocas que han intentado retomar el modelo multidimensional de la teoría de la conducta planificada propuesto por Vamvaka, et al., (2020) y replicarlo con estudiantes latinoamericanos.

Respecto a las relaciones estructurales, nuestros resultados coinciden en cierta medida con los hallazgos de Vamvaka, et al., (2020); la autoeficacia fue el predictor más fuerte de la intención, seguida por la actitud afectiva, mientras que la controlabilidad percibida y la actitud instrumental no tuvieron ningún efecto significativo sobre la intención. Esto es muy relevante, ya que la autoeficacia es la confianza en uno mismo que se siente capaz de alcanzar los resultados esperados; en cuanto a la actitud efectiva nuestros resultados concuerdan con la idea de que los sentimientos positivos hacia el espíritu empresarial

fortalecen la capacidad de un individuo para reconocer oportunidades y desenvolverse favorablemente en el escenario empresarial (Liñan, Nabi y Krueger, como se citó en Vamvaka, et al., 2020). Puntualmente, la autoeficacia resultó ser un predictor directo medianamente fuerte de la intención de elección (efecto directo estandarizado = 0.443, $p < 0.001$), al igual que la actitud afectiva (efecto directo estandarizado = 0.490, $p < 0.001$).

Finalmente, con relación al objetivo principal de nuestra investigación de averiguar el efecto del género sobre la intención emprendedora, nuestros resultados a un nivel descriptivo (ver tabla 4) coinciden con otras investigaciones Schmidt, et al., 2022) en cuanto que los estudiantes varones muestran niveles más altos en la mayoría de los constructos que integran el modelo propuesto por Vamvaka, et al., (2020), con excepción del compromiso con una carrera emprendedora. Sin embargo, en el análisis estructural el género no mostró tener alguna influencia significativa en los diferentes constructos de la teoría del comportamiento planificado (Nowiński et al., como se citó en Vamvaka, et al., 2020).

Tabla 4.

Medias y desviaciones estándar de actitud, control conductual percibido e intención de los estudiantes mexicanos de la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP

Constructo	Estudiantes Varones		Estudiantes Mujeres	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
Actitud	6.035	1.16	5.86	1.20
Actitud instru- mental	5.90	1.07	5.77	1.18
Actitud afectiva	6.16	1.22	5.95	1.21
Control conduc- tual percibido	5.24	1.27	4.88	1.27

Dificultad percibida (autoeficacia percibida)	5.30	1.27	4.95	1.27
Controlabilidad percibida (capacidad de control percibida)	5.13	1.25	4.75	1.26
Intención	5.12	1.83	4.97	1.83
Intención de elección	5.60	1.43	5.29	1.49
Compromiso con el espíritu empresarial	5.96	1.22	5.74	1.44
Espíritu empresarial incipiente	3.60	1.87	3.68	1.87

Nota: resultados del trabajo de campo, abril 2021

Posiblemente lo más relevante de la investigación realizada fue el averiguar la influencia del género en la intención emprendedora, replicando el modelo multidimensional de la teoría de la conducta planificada propuesto por Vamvaka, et al., (2020) en el contexto de una universidad pública latinoamericana. Dentro de los hallazgos de nuestro estudio, destaca el haber encontrado que, dos de los ítems incluidos en el instrumento de medición de Vamvaka, et al., (2020), no cargaron en los constructos respectivos, por lo que fue necesario eliminarlos. En cuanto al análisis confirmatorio y estructural, nuestros resultados refuerzan la propuesta de Vamvaka, et al., (2020). Por un lado, se confirmó que con excepción de los ítems que se eliminaron, el resto, explican perfectamente cada uno de los constructos correspondientes a la actitud, el control conductual percibido y la intención. Además, en términos generales el análisis estructural coincidió en cuanto a la influencia que ejercen la actitud afectiva y la autoeficacia en la intención de elección, así como que la intención emprendedora es una suerte de proceso que inicia con la intención

de elección, sigue con el compromiso con una carrera emprendedora y concluye con el emprendimiento naciente.

Los resultados obtenidos sugieren que la supuesta influencia del género en la intención emprendedora, es más resultado de mitos y del estereotipo masculino que desde siempre ha acompañado al emprendimiento, particularmente, a partir de la hegemonía del modelo neoliberal (Medina-Vincent, 2016; Bruni, et al., 2005) no obstante, esta desviación que ha prevalecido en el tema del emprendimiento ha afectado las posibilidades emprendedoras de muchas mujeres, específicamente en cuanto el acceso de los distintos tipos de recursos que siempre tienen que arropar a la actividad emprendedora (Motoyama, et al., 2021; Tonoyan, et al., 2020).

La limitación principal de este trabajo es la naturaleza de la muestra, la que se tomó incluyen únicamente estudiantes de la facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, lo deseable hubiera sido incluir estudiantes de otras facultades, con la intención de realizar comparaciones. No obstante, esta limitación, a su vez, abre la posibilidad de a futuras investigaciones que incluyan estudiantes de otras facultades y de otras universidades.

Conclusiones

La investigación realizada permitió averiguar que si bien es cierto a nivel descriptivo los estudiantes varones muestran resultados ligeramente superiores en cada uno de los constructos que forman parte de la teoría de la conducta planificada, a nivel estructural no se hallaron evidencias significativas que indiquen que los estudiantes varones tienen una intención empresarial superior a las estudiantes mujeres. Así mismo, los resultados

mostraron que tanto la actitud afectiva como la autoeficacia son los constructos que tienen una influencia más significativa en la intención emprendedora. Además, fue posible constatar que ciertamente, la intención emprendedora es un continuo que inicia con la intención de elección, seguida por el compromiso con una carrera emprendedora y finaliza con el emprendimiento naciente.

También no está demás, subrayar el hecho que, como resultado del análisis factorial exploratorio fue necesario eliminar dos de los ítems del instrumento de medición de Vamvaka, et al., (2020). Este hallazgo es relevante y hace necesario replicar la investigación realizada con estudiantes de otras facultades y de otras universidades tanto mexicanas como latinoamericanas que permitan ratificar o rectificar lo que arrojó el análisis factorial exploratorio de esta investigación.

Asimismo, es necesario incluir en trabajos futuros además del género, factores como el contexto universitario (universidades públicas versus universidades privadas), los programas de emprendimiento (estudiantes que han tomado cursos de emprendimiento versus estudiantes que no han tomado cursos de emprendimiento), estudiantes de diversas carreras, estudiantes de pregrado versus estudiantes de posgrado, así como antecedentes familiares, es decir, estudiantes que tienen familiares con antecedentes empresariales versus estudiantes que no tienen familiares con antecedentes empresariales.

Lista de referencias

Ahl, H. (2004). *The scientific Reproduction of gender inequality: A discourse Analysis of research Texts on women's entrepreneurship*. Copenhagen Business School Press.

- Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595–621.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to action: a theory of planned behavior. En J. Kuhl, y J. Beckman, (Eds.), *Action Control*. SSSP Serie Springer en Psicología Social. Berlin, Heidelberg. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-642-69746-3_2
- 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](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- 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>
- Amofah, K. y Saladrignes, R. (2022). Impact of attitude towards entrepreneurship education and role models on entrepreneurial intention. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(36), 1-30. <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00197-5>
- Arbuckle, J. L. (2012). Amos 21 user's guide. Spring House: Amos Development Corporation.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behavior: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471–499. <https://doi.org/10.1348/014466601164939>.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122–147. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.37.2.122>

- Barron, M., Clarke, R. P., Elam, A. B., Klege, R. A., Shankar, A., & Visser, M. (2020). Gender and entrepreneurship in the renewable energy sector of Rwanda. *IDS Bulletin*, 51(1), 53–69.
- Boeri, N. (2018). Challenging the gendered entrepreneurial subject. Gender, development and the informal economy in India. *Gender & Society*, 32(2), 157–179.
- Botsaris, C. y Vamvaka, V. (2012). Models of the Determinants of Entrepreneurial Behaviour: A Literature Review. *Regional Science Inquiry Journal*, 4(3), 155-172.
- Brodin, H., & Peterson, E. (2019). Doing business or leading care work? Intersections of gender, ethnicity and profession in home care entrepreneurship in Sweden. *Gender, Work and Organization*, 26(11), 1640–1657.
- Bruni, A., Gherardi, S., y Poggio, B. (2005). *Gender and entrepreneurship. An ethnographic approach*. London: Routledge.
- Budig, M. J. (2006). Gender, self-employment and earnings. The interlocking structures of family and professional status. *Gender & Society*, 20(6), 725–753.
- Calás, M. B., Smircich, L., & Bourne, K. A. (2009). Extending the boundaries: Reframing ‘entrepreneurship as social change’ through feminist perspectives. *Academy of Management Review*, 34(3), 552–569.
- Çera, G., Cepel, M. Zakutna, S. y Rozsa, Z. (2018). Gender differences in perception of the university education quality as applied to entrepreneurial intention. *Journal of International Studies*, 11(3), 147-160. DOI:10.14254/2071-8330.2018/11-3/13

Clark Muntean, S., & Ozkazanc-Pan, B. (2015). A gender integrative conceptualization of entrepreneurship. *New England Journal of Entrepreneurship*, 18(1), 27–40.

Conner, M., McEachan, R., Taylor, N., O'Hara, J., y Lawton, R. (2015). Role of affective attitudes and anticipated affective reactions in predicting health behaviors. *Health Psychology*, 34(6), 642–652. <https://doi.org/10.1037/hea0000143>.

Conner, M. y Armitage, CJ (1998), Ampliación de la teoría del comportamiento planificado: una revisión y caminos para futuras investigaciones. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 28: 1429-1464. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01685.x>

Courneya, K. S., Conner, M., y Rhodes, R. E. (2006). Effects of different measurement scales on the variability and predictive validity of the 'two-component' model of the theory of planned behavior in the exercise domain. *Psychology and Health*, 21(5), 557–570. <https://doi.org/10.1080/14768320500422857>.

Dabic, M., Daim., T., Bayraktaroglu, E., Novak, I. y Basic, M. (2012). Exploring gender differences in attitudes of university students towards entrepreneurship An international survey. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 4(3), 316-336. <https://10.1108/17566261211264172>

Daim, T., Dabic, M. y Bayraktaroglu, E. (2016). Students' entrepreneurial behavior: international and gender differences. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 5(19), 1-22. DOI 10.1186/s13731-016-0046-8

- Díaz, J. (2021). Empirical research on high-growth entrepreneurship: a literature review and Latam research agenda. *Journal of the Iberoamerican Academy of Management*. DOI 10.1108/MRJIAM-09-2021-1231
- Gálvez, E., Guauña, R. y Ravina R. (2020). Actitud e intención emprendedora en estudiantes de administración de empresas y de contaduría pública. *Universidad y Empresa*, 22(38), 79-105. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.7230>
- Gill, R. (2017). The affective, cultural and psychic life of postfeminism: A postfeminist sensibility 10 years on. *European Journal of Cultural Studies*, 20(6), 606–626.
- Haus, I., Steinmetz, H., Isidor, R., & Kabst, R. (2013). Gender effects on entrepreneurial intention: A meta-analytical structural equation model. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 5(2), 130–156. <https://doi.org/10.1108/17566261311328828>.
- Helman, S. (2018). Turning welfare-reliant women into entrepreneurs: Employment readiness workshops and the constitution of the entrepreneurial self in Israel. *Social Politics: International Studies in Gender, State & Society*, 26(1), 116–138.
- Huang, C., y Chen, T. (2015). Moral norm and the two-component theory of planned behavior model in predicting knowledge sharing intention: A role of mediator desire. *Psychology*, 6(13), 1685–1699. <https://doi.org/10.4236/psych.2015.613165>
- Korosteleva, J., & Stępień-Baig, P. (2020). Climbing the poverty ladder: The role of entrepreneurship and gender in alleviating poverty in transition economies. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(1–2), 197–220.

- Kraft, P., Rise, J., Sutton, S., & Roysamb, E. (2005). Perceived difficulty in the theory of planned behavior: Perceived behavioral control or affective attitude? *British Journal of Social Psychology*, 44(3), 479–496. <https://doi.org/10.1348/014466604X17533>.
- Laguía, A., Moriano, J., Molero, F. y Gámez, J. (2017). Validación del Cuestionario de Intención Emprendedora en una muestra de estudiantes universitarios de Colombia. *Universitas Psychologica*, 16(1), 1-14. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.upsy16-1.vcie>
- Laguía, A., Wach, D., García, C. y Moriano, J. (2022). Think entrepreneur – Think male: the effect of reduce gender stereotype threat on women´s entrepreneurial intention and opportunity motivation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(4), 1001-1025. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-04-2021-0312>
- Leiva, J., Kraus, C., Bonomo, A. y Solís, M. (2021). Entrepreneurial intention among Latin American university students. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 34(3), 399-418. DOI 10.1108/ARLA-05-2020-0106
- Liñan, F., y Chen, Y. (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>.
- López, T., Álvarez, C., Martins, I., Pérez, J. y Román, J. (2021). Students' perception of learning from entrepreneurship education programs and entrepreneurial intention in Latin America. Entrepreneurial intention among Latin American university students. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 34(3), 419-444. DOI 10.1108/ARLA-07-2020-0169

- Marlow, S. (2020). Gender and entrepreneurship: Past achievements and future possibilities. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 12(1), 39–52.
- Medina-Vicent, M. (2016). La nueva razón del mundo: Ensayo sobre la sociedad neoliberal. Christian Laval y Pierre Dardot. Barcelona: Gedisa, 2013. *Revista Española De Sociología*, 25(3). Recuperado a partir de <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/65568>
- Motoyama, Y., Muntean, S., Knowlton, K., & Ozkazanc-Pan, B. (2021). Causes of the gender divide within entrepreneurship ecosystems. *Local Economy*, 36(3), 187–204.
- Pellowski, N., Chapman, D., Baxter, A y DeJaeghere, J. (2015). Context matters: A model of the factors associated with the effectiveness of youth entrepreneurship training. *Prospects*, 45:533–547. DOI 10.1007/s11125-015-9366-x
- Picazo, S., Ramírez, PN y Luna, LF. (2013). Comercio electrónico y emprendimiento: un análisis aplicando la teoría del comportamiento planificado. *Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática*, 2(5), 1-20.
- Rueda, I., Fernández, A. y Herrero, A. (2013). Entrepreneurial intention: perceived advantages and disadvantages. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 27(2), 284-315. DOI 10.1108/ARLA-09-2013-0144
- Sánchez, S. y Fuentes, F. (2010). Gender differences in entrepreneurial attitudes. Equality, Diversity and Inclusion: *An International Journal*, 29(8), 766-786. DOI: 10.1108/02610151011089519

- Serrano, A. y Carretero, C. (2022). Women's entrepreneurial subjectivity under scrutiny: Expert knowledge on gender and entrepreneurship. *Gender Work Organ.* <https://doi.org/10.1111/gwao.12806>
- Schmidt, S., Bohnenberger, M., Nodari, C. y Santos Da Silva, M. (2022). Gender entrepreneurial behaviour and performance brazilian students: integrating economic and behavioral perspectives. *Heliyon*, 8(1), 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e08750>
- Shamsudin, S., Mamun, A., Nawati, N., Nasir, N. y Zakaria, M. (2017). Factors affecting entrepreneurial intention among the malaysian university students. *The Journal of Developing Areas*, 51(4), 423–431. <https://www.jstor.org/stable/26416985>
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291–332. <https://doi.org/10.1111/etap.12087>
- Silva, N., Fernández, C. y Yañez, D. (2021). Influence of educational programs oriented toward entrepreneurship on the entrepreneurial intention of university students: the case of Chile. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 34(3), 445-463. DOI 10.1108/ARLA-06-2020-0146
- Silveira, A., Santino, F. y Magalhaes, H. (2017). Entrepreneurial Intention of the Participants of the Startup Weekend: Longitudinal Analysis. *International Journal of Advances in Management and Economics*, 6(1), 90-102.

- Souitaris, V., Zerbinati, S., y Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566–591. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.05.002>.
- Thompson, E. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 669–694. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00321.x>.
- Tonoyan, V., Strohmeyer, R., & Jennings, J. E. (2020). Gender gaps in perceived start-up ease: Implications of sex-based labor market segregation for entrepreneurship across 22 European countries. *Administrative Science Quarterly*, 65(1), 181–225.
- Valdés, A. (2018). Can erotic capital subvert masculine economy? Aesthetic work and the post-feminist approach to economics. *Recerca. Revista de pensamiento y Análisis*, 24(2), 87–108.
- Vamvaka, V., Stoforors, C., Palaskas, T. y Botsaris C. (2020). Actitud hacia el espíritu empresarial, control del comportamiento percibido e intención empresarial: dimensionalidad, relaciones estructurales y diferencias de género. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. 9(5), 1-26. <https://doi.org/10.1186/s13731-020-0112-0>
- Van der Zwan, P., Thurik, A. R., y Grilo, I. (2010). The entrepreneurial ladder and its determinants. *Applied Economics*, 42(17), 2183–2191. <https://doi.org/10.1080/00036840701765437>

Yukongdi, V. y Lopa, N. (2017). Entrepreneurial intention: a study of individual, situational and gender differences. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(2), 333-352. DOI:10.1108/JSBED-10-2016-0168