



## ¿ES EL GÉNERO UN FACTOR DIFERENCIADOR EN LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA?

Área de investigación: Emprendimiento

**José Gerardo Serafín Vera Muñoz**

Facultad de Contaduría Pública  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
México  
gserver61@yahoo.com.mx

**María Antonieta Monserrat Vera Muñoz**

Facultad de Contaduría Pública  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
México  
monseveram@hotmail.com

**Rafaela Martínez Méndez**

Facultad de Contaduría Pública  
Benemérita Universidad Autónoma de Puebla  
México  
rafaela72280@hotmail.com

## ¿ES EL GÉNERO UN FACTOR DIFERENCIADOR EN LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA?

### Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar el papel del género en la intención emprendedora, aplicando el cuestionario que construyeron Vamvaka, Stoforos, Palaskas y Botsaris (2020), a una muestra de estudiantes de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, para contrastar a un nivel descriptivo estos resultados con los obtenidos por Vamvaka, et al., quienes aplicaron el cuestionario mencionado a una muestra de 441 estudiantes griegos de pregrado en tecnología de la información. Así como realizar una prueba de hipótesis de diferencias de medias para la muestra de alumnos de la BUAP, para verificar si existe una diferencia estadísticamente significativa entre los resultados obtenidos por las estudiantes mujeres y los estudiantes varones. Cabe señalar que ambas muestras fueron de conveniencia y que no existe ninguna relación empírica entre ellas. A nivel descriptivo, los promedios de los puntajes correspondientes a los diferentes constructos de la teoría de la conducta planificada favorecen a los estudiantes varones tanto griegos como mexicanos; esto significa que hay una mayor intención de comprometerse en algún tipo de actividad emprendedora, sin importar el tipo de carrera que se trate, sin embargo, al llevar a cabo las pruebas de hipótesis correspondientes, las diferencias en los promedios de los puntajes correspondientes a los estudiantes varones y a las estudiantes mujeres no resultaron ser estadísticamente significativas.

**Palabras clave:** teoría de la conducta planificada, intención emprendedora, género.

### Introducción

Las investigaciones sobre emprendimiento y la promoción del emprendimiento como una alternativa para generar fuentes de empleo y de prosperidad económica tienen una larga historia (Kirzner, 1973; Leff, 1979; Schumpeter, 1961; como se citó en Bowen y De Clerc, 2008). En el caso específico de Latinoamérica algunas de las primeras

investigaciones sobre emprendimiento las encontramos en Kantis (2004), recoge experiencias de emprendimiento de Europa, Asia y América Latina, comparando el perfil de los emprendedores, así como, las ventajas y desventajas contextuales que tienen que enfrentar. A nivel mundial las primeras investigaciones sobre el emprendimiento, al igual que el trabajo de Kantis (2004) siguieron un camino similar, es decir, buscaban identificar aquellos factores macro y micro económicos que pudieran llegar a facilitar las actividades de emprendimiento (Bowen y De Clerc, 2008). En años recientes las investigaciones sobre el emprendimiento no han cesado, al contrario, se han intensificado a partir de la idea que, a través del emprendimiento será posible crear más y mejores empleos, contribuir a reducir el desempleo juvenil y elevar la calidad de vida, sobre todo, en los países que se encuentran en peores condiciones económicas (Pellowski, Chapman, Baxter y DeJaeghere, 2015). Estas últimas investigaciones se han enfocado en averiguar principalmente aquellos factores que impulsan a una persona a transformarse en un emprendedor, así como a proponer una idea de emprendimiento que se rija no sólo por valores económicos, sino también incluya valores sociales y ambientales (Hwee y Shamuganathan, 2010).

Una de las referencias teóricas principales ha sido 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 (2016); Galvez, Guauña y Ravina (2020), han seguido esta perspectiva teórica. Para Europa y Asia, se tiene el trabajo de Liñan y Chen (2009); y para México uno de los pocos trabajos que han aplicado la Teoría del Comportamiento Planificado para analizar la intención de emprendedora ha sido el de Picazo, Ramírez y Luna (2014).

Recientemente, un trabajo sobre emprendimiento que aplicó la teoría de la conducta planificada es el de Vamvaka, Stoforors, Palaskas, y Botsaris C. (2020) “el propósito de este estudio fue identificar las diferencias relacionadas con el género en los niveles y las interrelaciones entre la actitud hacia el espíritu empresarial, el control del comportamiento percibido y la intención empresarial utilizando modelos de ecuaciones estructurales”. Si bien es cierto que otras investigaciones han incluido el género como un factor que puede dar lugar a diferencias sustantivas en

la intención emprendedora de una persona, lo novedoso en la investigación de Vamvaka, et al., fue el probar que cada una de las variables que constituyen la teoría de la conducta planificada, dan lugar a un modelo más robusto y más efectivo cuando la variable actitud se desglosa en dos subvariables: actitud instrumental y actitud afectiva; el control conductual percibido se desdobra en las subvariables: autoeficacia percibida y controlabilidad percibida; y la intención empresarial se descompone en tres subvariables: intención de elección, compromiso con la carrera emprendedora y emprendimiento naciente.

En este orden de ideas, el objetivo de esta investigación es aplicar el cuestionario que construyeron Vamvaka, et al., (2020), a una muestra de estudiantes de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, para contrastar a un nivel descriptivo ambos resultados, así como aplicar una prueba de hipótesis de diferencias de medias para la muestra de estudiantes de la BUAP, para verificar si existe una diferencia estadísticamente significativa entre los resultados obtenidos por las estudiantes mujeres y los estudiantes varones.

## Marco teórico

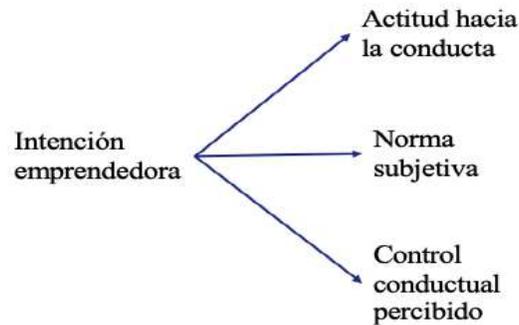
Como se ha mencionado, la Teoría del Comportamiento Planificado (en adelante TCP) de Ajzen, surge en 1985, desde ese momento hasta la fecha se ha convertido en uno de los modelos más citados e influyentes para predecir el comportamiento social humano y, en las disciplinas empresariales para predecir la intención emprendedora (Ajzen, 2011).

En sus inicios, como se muestra en la figura 1 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 podemos suponer 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. 2016), 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,

como se citó en Laguía, et al. 2016). Así habrá una actitud favorable hacia las conductas con resultados deseables y una actitud desfavorable hacia las conductas con resultados indeseables.

Figura 1 Teoría de la conducta planificada, versión inicial



Fuente: elaboración propia con datos de la investigación documental.

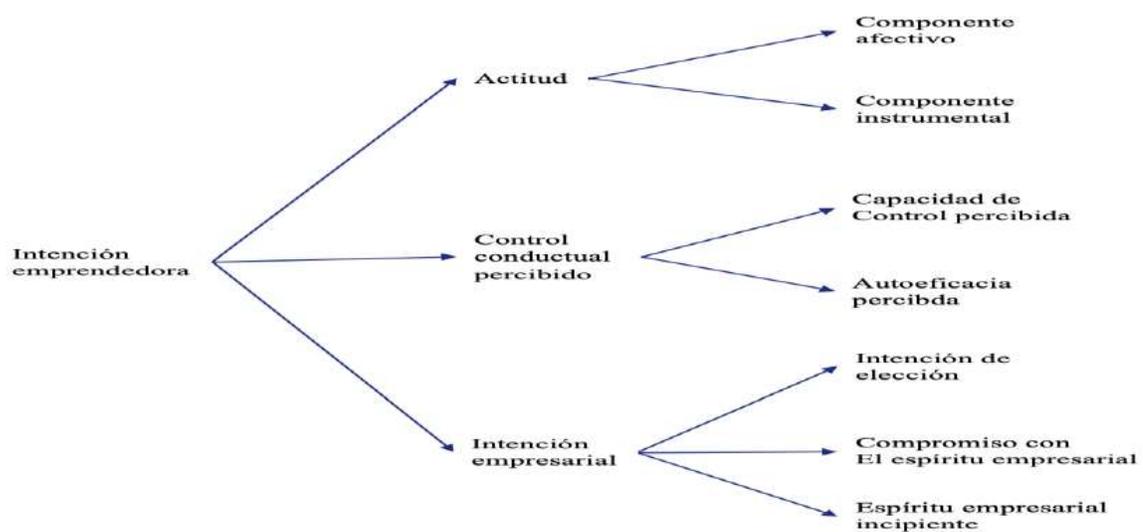
Sobre la norma subjetiva se menciona que las creencias normativas refieren a la probabilidad con la que los individuos aprueban o desaprueban la ejecución de una determinada conducta; en el caso de emprender es la presión social percibida hacia crear o no una empresa. La norma subjetiva es proporcional 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, como se citó en Laguía, et al. 2016).

Siguiendo con Ajzen (1991, como se citó en Laguía, et al. 2016), 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., (2016), 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), 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. Krueger, et al. (2000), agrega que la autoeficacia explica en gran medida las diferencias étnicas y la función del sexo en la elección de carrera.

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, como se mencionó en párrafos anteriores Vamvaka, et al., (2020); Goethner, Obschonka, Silbereisen y Cantner (2009); 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 2.

Figura 2 Teoría de la conducta planificada, versión actual



Fuente: elaboración propia con datos de la investigación documental.

En el contexto del emprendimiento y de este nuevo marco de referencia esquematizado en la figura 2, 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, Zerbinati y Al-Laham, 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).

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 han demostrado que el control conductual percibido puede ser mejor analizado cuando se desglosa en autoeficacia, 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. 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, McEachan, Taylor, O'Hara y Lawton, 2015; Courneya et al., 2006; French et al., 2005; Huang y Chen, 2015; Keer, 2012; Kraft et al., 2005; Trafimow et al., 2004, como se citó en Vamvaka, et al., 2020).

Por otra parte, las investigaciones sobre el efecto del género en la intención empresarial, aunque relativamente abundantes, sus resultados han tenido un perfil contradictorio. Tal es el caso de la revisión de 51 artículos llevada a cabo por Shneor y Jensen (2014), sus hallazgos no presentan evidencias que el género tenga un papel decisivo en la intención empresarial. Al respecto, Vamvaka, et al., (2020) subrayan que una posible explicación a estas inconsistencias puede deberse a que el género haya sido manejado como una variable independiente o bien como una variable moderadora.

## Metodología

Como se mencionó en líneas anteriores, el trabajo tiene por objetivo realizar una comparación a nivel descriptivo entre los resultados obtenidos por Vamvaka, et al. (2020), quienes aplicaron un cuestionario construido a partir de la propuesta de la teoría del comportamiento planificado, para predecir el efecto del género en la intención emprendedora, a una muestra de conveniencia de 441 estudiantes griegos de pregrado en tecnología de la información de educación terciaria de la Universidad de Tesalia, en Grecia; con los resultados obtenidos a partir de aplicar el mismo cuestionario a una muestra de 82 estudiantes de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (en adelante BUAP).

Posteriormente, únicamente con los resultados obtenidos de la muestra de estudiantes de la BUAP, se aplicó una prueba de hipótesis, para averiguar si existía una diferencia estadísticamente significativa entre los promedios de las puntuaciones de las estudiantes mujeres y de los estudiantes varones, correspondientes a las variables y subvariables de la teoría de la conducta planificada.

Para realizar esta segunda etapa del análisis, se decidió aplicar una prueba de hipótesis de dos muestras: muestras dependientes (apareadas). Esta decisión se fundamenta en que tanto las estudiantes mujeres como los estudiantes varones contestaron el mismo cuestionario. Se intenta averiguar si la media de la distribución de las diferencias entre las respuestas dadas por las estudiantes mujeres y los estudiantes varones de la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP, correspondientes a cada una de las variables y subvariables en que se desglosa la Teoría de la Conducta Planificada es igual a cero.

Para este fin, un aspecto fundamental es el tamaño de muestra. Para una prueba de hipótesis de dos muestras: muestras dependientes (apareadas), García, Reding y López (2013) sugieren aplicar la fórmula siguiente:

$$n_c = n_e = \frac{(Z_{\alpha/2} + Z_{\beta})^2 * S^2}{d^2}$$

Donde “d” es el promedio de las diferencias individuales entre los valores basales y posteriores,  $S^2$  es la varianza de ambas distribuciones que se suponen iguales. Mientras que  $Z_{\alpha/2}$  y  $Z_{\beta}$ , corresponden a valores utilizados de la distribución Normal para Z; están en función de la probabilidad de cometer un error tipo I o un error tipo II. Al aplicar la fórmula sugerida por García, Reding y López, se obtiene un tamaño de muestra de aproximadamente 800. Un tamaño de muestra que se puede considerar como óptimo, sin embargo, dada la situación de pandemia en que nos encontramos, se convirtió en un tamaño de muestra inviable, entre otras cosas, por la imposibilidad de disponer de los correos de todos los estudiantes de la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP y aplicar el cuestionario por este medio, y mucho menos, poder aplicarlo de manera presencial.

En este escenario, y teniendo en cuenta que la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP tiene una de las poblaciones más grandes de la institución; de acuerdo al Anuario Estadístico, BUAP 2019-2020, en la Facultad de Contaduría Pública hay un total de 5258 estudiantes. En ella, se imparten la Licenciatura en Contaduría Pública, Licenciatura en Administración y Dirección de PyMES, Licenciatura en Contaduría y Finanzas Públicas y Licenciatura en Dirección Financiera.

Se decidió tomar una muestra aleatoria de 82 estudiantes de la Licenciatura en Contaduría Pública y de la Licenciatura en Dirección Financiera, entre ambas licenciaturas tienen una población de 3898 estudiantes: 3649 estudiantes corresponden a la Licenciatura en Contaduría Pública, 149 corresponden a la Licenciatura en Dirección Financiera modalidad escolar (Anuario estadístico, BUAP 2019-2020, p. 61). La razón principal de haber incluido en la muestra únicamente estudiantes de las licenciaturas mencionadas, obedece a que el cuerpo académico que llevó a cabo la investigación, tiene asignada su carga académica con estas licenciaturas y por lo mismo, dispuso de los correos electrónicos de aproximadamente 280 estudiantes para enviar los cuestionarios correspondientes. Se obtuvo un total de 100 cuestionarios debidamente requisitados, de los cuales, 59 correspondieron a mujeres y 41 correspondieron a hombres. De este total, se eliminaron 18 cuestionarios del grupo de varones. Esto con la finalidad de poder aplicar las pruebas de hipótesis para muestras apareadas, donde es necesario que las muestras de ambos grupos sean iguales. De esta manera, se obtuvieron dos muestras: una de 41 mujeres, la otra de 41 varones, sumando un total de 82 unidades; un tamaño de muestra pequeño.

Al respecto del tamaño de muestra, Lind, Marchal y. Wathen (2012) mencionan que, si la población se comporta de acuerdo a una distribución normal, entonces, en el caso de cualquier tamaño de muestra, la distribución muestral de las medias también será de naturaleza normal (pp. 279-281). En este orden de ideas, las muestras de 41 estudiantes mujeres y 41 estudiantes varones, al proceder de una población de más de 5000 estudiantes, que por su tamaño es probable se comporte como una distribución normal, se puede suponer que la distribución muestral de las medias muestrales se comporta de acuerdo a una distribución normal y, por lo tanto, se puede presumir que los

resultados obtenidos sean confiables. En este mismo sentido Anderson, Sweeney y Williams (2008) señalan que “en la mayor parte de las aplicaciones con muestras casi del mismo tamaño y de manera que el tamaño total de la muestra,  $n_1 + n_2$ , sea por lo menos 20 se esperan muy buenos resultados, aun cuando las poblaciones no sean normales” (p. 406).

Finalmente, sobre este aspecto de la metodología es pertinente aclarar que, al retomar el mismo cuestionario aplicado por Vamvaka et al. (2020), se adoptaron tal cual, los mismos criterios que guiaron su construcción. Cada uno de los ítems se midieron en una escala de Likert de 7 puntos; desde 1 equivalente a total desacuerdo a 7 equivalente a totalmente de acuerdo. Así, una valoración alta en un ítem señala un alto nivel de acuerdo con la declaración; un puntaje alto en un factor indica más del constructo. Hay que agregar que el alfa de Cronbach de las siete variables y sus respectivos ítems (28 ítems en total) correspondientes al modelo de medición (ver tabla 1) fue de 0.947.

**Tabla 1**

*Estadísticas de fiabilidad correspondientes a las siete variables y 28 ítems del cuestionario elaborado por Vamvaka, et al., que se aplicó a 82 estudiantes de la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP en el periodo primavera 2021*

	Número de elementos de la muestra	Porcentaje
<b>Casos</b>	<b>Válido</b>	82
		100
	<b>Alpha de Cronbach</b>	0.947
	<b>No de ítems</b>	28

Fuente: elaboración propia con datos del trabajo de campo (abril 2021). SPSS versión 26

### Análisis estadístico

Observando la tabla 2 que muestra los resultados obtenidos por Vamvaka, et al. (2020), se tiene que ciertamente, los promedios de los puntajes correspondientes a las variables actitud, control conductual percibido e intención, son superiores para los estudiantes varones. Este resultado junto con el análisis a través de ecuaciones estructurales condujo a Vamvaka et al. (2020) a concluir que el género era un factor diferenciador fundamental en la intención empresarial.

**Tabla 2**  
**Medias y desviaciones estándar de actitud, control conductual percibido e intención correspondientes a los estudiantes griegos de pregrado en tecnología de la información de educación terciaria de la Universidad de Tesalia, en Grecia**

Construceto	Estudiantes Varones		Estudiantes Mujeres	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
<b>Actitud</b>				
Actitud instrumental	4.51	1.46	4.30	1.31
Actitud afectiva	4.74	1.52	4.52	1.41
<b>Control conductual percibido</b>				
Dificultad percibida (autoeficacia percibida)	3.93	1.29	3.69	1.25
Controlabilidad percibida (capacidad de control percibida)	3.98	1.34	3.70	1.27
<b>Intención</b>				
Intención de elección	3.99	1.42	3.77	1.48
Compromiso con el espíritu empresarial	3.95	1.60	3.73	1.55
Espíritu empresarial incipiente	2.75	1.47	2.49	1.37

Fuente: Vamvaka, et al. (2020)

Continuando con la tabla 3 que muestra los resultados obtenidos con los estudiantes mexicanos de la Facultad de Contaduría Pública de la BUAP, a quienes se les aplicó el mismo cuestionario elaborado por Vamvaka et al. (2020), se observan resultados similares, es decir, los promedios de los puntajes de las variables actitud, control conductual percibido e intención, son superiores los correspondientes a los estudiantes varones, con una excepción, el promedio de la subvariable compromiso con el espíritu emprendedor; las estudiantes mujeres obtuvieron un promedio superior que los estudiantes varones.

**Tabla 3**  
**Medias y desviaciones estándar de actitud, control conductual percibido e intención correspondientes a los estudiantes mexicanos de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita universidad Autónoma de Puebla**

Constructo	Estudiantes Varones		Estudiantes Mujeres	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
<b>Actitud</b>	6.02	0.76	5.96	0.78
<b>Actitud instrumental</b>	5.77	1.16	5.63	1.30
<b>Actitud afectiva</b>	6.27	0.93	5.97	1.35
<b>Control conductual percibido</b>	5.24	0.79	4.85	1.13
<b>Dificultad percibida (autoeficacia percibida)</b>	5.41	1.1	4.92	1.34
<b>Controlabilidad percibida (capacidad de control percibida)</b>	5.07	1.22	4.84	1.28
<b>Intención</b>	5.09	0.95	4.93	1.35
<b>Intención de elección</b>	5.52	1.45	5.18	1.58
<b>Compromiso con el espíritu empresarial</b>	5.56	1.38	5.73	1.64
<b>Espíritu empresarial incipiente</b>	4.07	1.93	3.85	1.84

Fuente: resultados del trabajo de campo, abril 2021.

Atendiendo a los datos de la tabla 4 se puede agregar que los promedios de los estudiantes mexicanos de hombres y mujeres es superior a los promedios de los estudiantes griegos. Así, presumiblemente, en los estudiantes mexicanos hay una mayor actitud, un mejor control conductual percibido y una mayor intención emprendedora que en los estudiantes griegos. Una explicación posible a esta diferencia podría ser que los estudiantes mexicanos cursan carreras empresariales, mientras que los estudiantes griegos cursan una carrera sobre tecnologías de la información.

En términos más pragmáticos y atendiendo a lo señalado por Ajzen (1991) y Souitaris, Zerbinati y Al-Laham (2007), se puede presumir que los estudiantes mexicanos a los que se aplicó el cuestionario mencionado, en cuanto a actitud muestran una evaluación más positiva a trabajar por cuenta propia. Respecto al control conductual percibido, la evidencia señala que los estudiantes mexicanos tendrían más conocimientos y habilidades para emprender un comportamiento

específico y que la realización de este comportamiento depende de uno mismo (Bandura,1982; Ajzen, 2002). Y sobre la intención, una marcada preferencia por el espíritu empresarial, además, de un mayor compromiso por una carrera empresarial, (Thompson, 2009; Van Der Zwan, et al., 2010).

**Tabla 4**  
*Comparativo de medias de la actitud, control conductual percibido e intención correspondientes a los estudiantes griegos de pregrado en tecnología de la información de educación terciaria de la Universidad de Tesalia, en Grecia y a los estudiantes mexicanos de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México*

	Estudiantes Varones		Estudiantes Mujeres	
	Grecia	México	Grecia	México
	<b>Actitud</b>			
<b>Actitud instrumental</b>	4.51	5.77	4.30	5.63
<b>Actitud afectiva</b>	4.74	6.27	4.52	5.97
	<b>Control Conductual Percibido</b>			
<b>Dificultad percibida (autoeficacia)</b>	3.93	5.41	3.69	4.92
<b>Controlabilidad percibida (capacidad de control percibida)</b>	3.98	5.07	3.70	4.84
	<b>Intención</b>			
<b>Intención de elección</b>	3.99	5.52	3.77	5.18
<b>Compromiso con el espíritu empresarial</b>	3.95	5.56	3.73	5.73
<b>Espíritu empresarial incipiente</b>	2.75	4.07	2.49	3.85

Fuente: Vamvaka et al. (2020) y datos del trabajo de campo abril 2021.

En lo que respecta a las desviaciones estándar, observando la tabla 5 se tiene que los valores en general, son menores en los estudiantes varones mexicanos que en los estudiantes varones griegos. Para las estudiantes mujeres se presenta lo contrario, es decir, los valores de las desviaciones estándar, en general, son menores en las estudiantes griegas. Esto conduce a interpretar que los estudiantes mexicanos varones y las estudiantes griegas mantienen promedios más robustos que sus contrapartes en las variables analizadas.

Tabla 5

*Comparativo de desviaciones estándar de actitud, control conductual percibido e intención correspondientes a los estudiantes griegos de pregrado en tecnología de la información de educación terciaria de la Universidad de Tesalia, en Grecia y a los estudiantes mexicanos de la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México*

	Estudiantes Varones		Estudiantes Mujeres	
	Grecia	México	Grecia	México
<b>Actitud</b>				
Actitud instrumental	1.46	1.16	1.31	1.30
Actitud afectiva	1.52	0.98	1.41	1.35
<b>Control Conductual Percibido</b>				
Dificultad percibida (Autoeficacia percibida)	1.29	1.10	1.25	1.34
Controlabilidad percibida (Capacidad de control percibida)	1.34	1.22	1.27	1.28
<b>Intención</b>				
Intención de elección	1.42	1.45	1.48	1.58
Compromiso con el espíritu empresarial	1.60	1.38	1.55	1.64
Espíritu empresarial incipiente	1.47	1.93	1.37	1.84

Fuente: Vamvaka et al. (2020) y datos del trabajo de campo abril 2021.

En esta etapa del análisis, a un nivel descriptivo, los resultados permiten sugerir que, tal y como Vamvaka, et al. (2020), concluyeron, el género juega un papel decisivo en la intención empresarial. Cabe esperar que los estudiantes varones sin importar la carrera que estudien, tendrán una mayor inclinación a comprometerse con algún emprendimiento.

Como ya fue mencionado, no obstante que Vamvaka, et al. (2020), además del análisis descriptivo profundizó su investigación aplicando un modelo de ecuaciones estructurales, en esta investigación se decidió aplicar una prueba de hipótesis de diferencias de medias, con la intención de probar si las diferencias mostradas en los promedios de los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son estadísticamente significativas; algo que las ecuaciones estructurales no muestran. Este último análisis sólo se realizó para la muestra de estudiantes mexicanos, debido a la imposibilidad de disponer de la información suficiente y necesaria de los estudiantes griegos.

Para este fin se aplicó una prueba de hipótesis para la diferencia entre medias, para muestras dependientes, con un nivel de significación del 5% (prueba de dos extremos). Esta decisión se fundamenta en que tanto la muestra de mujeres como la de hombres respondieron el mismo instrumento. Los resultados de las pruebas de hipótesis son los siguientes.

Para la variable actitud, desglosada en actitud instrumental y actitud afectiva. Se plantearon las hipótesis nulas siguientes:

Ho: Los promedios de los puntajes correspondientes a la actitud entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

Ho. Los promedios de los puntajes correspondientes a la actitud instrumental entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

Ho: Los promedios de los puntajes correspondientes a la actitud afectiva entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

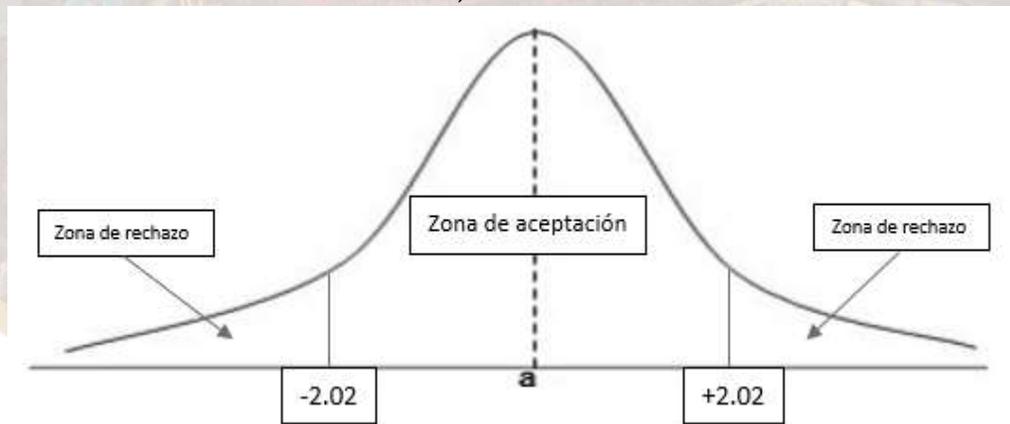
**Tabla 6**  
*Prueba de Hipótesis utilizando la distribución "t" para la Variable Actitud*

		Valor del estadístico "t"	Valor crítico de "t"
<b>Variable</b>	Actitud	0.35	+/-2.02
<b>Subvariable</b>	Actitud Instrumental	-0.34	+/-2.02
<b>Subvariable</b>	Actitud afectiva	1.03	+/-2.02

Fuente: elaboración propia con datos del trabajo de campo (abril 2021).

Atendiendo a los resultados que se presentan en la tabla 6, se aceptan las tres hipótesis nulas. Esto es así, debido a que el valor del estadístico "t" se ubica en la zona de aceptación. En general para pruebas de dos extremos, las zonas de rechazo y de aceptación se localizan de acuerdo a lo que se indica en la figura tres. Por lo tanto, se concluye que no existe una diferencia estadísticamente significativa en los promedios de los puntajes correspondientes a la actitud instrumental, actitud afectiva y en la actitud.

**Figura 3**  
*Muestra las zonas de aceptación y de rechazo para una prueba de hipótesis de dos extremos, nivel de significancia del 5% y, en consecuencia, un valor crítico de +/-2.02*



Fuente: elaboración propia.

Para la variable control conductual percibido, desglosada en autoeficacia percibida y capacidad de control percibida, se plantearon las hipótesis siguientes:

Ho: Los promedios de los puntajes correspondientes al control conductual percibido entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

Ho: Los promedios de los puntajes correspondientes a la autoeficacia percibida entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

Ho: Los promedios de los puntajes correspondientes a la capacidad de control percibida entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

**Tabla 7**  
*Prueba de Hipótesis utilizando la distribución "t" para la variable Control conductual percibido*

		Valor del estadístico "t"	Valor crítico de "t"
<b>Variable</b>	Control conductual percibido	2.38	+/-2.02
<b>Subvariable</b>	Dificultad percibida (autoeficacia percibida)	1.26	+/-2.02
<b>Subvariable</b>	Controlabilidad percibida (Capacidad de control percibida)	1.96	+/-2.02

Fuente: elaboración propia con datos del trabajo de campo (abril 2021).

Tomando como referencia los resultados presentados en la tabla 7, se rechaza la primera hipótesis nula, es decir, sí existe una diferencia estadísticamente significativa en los promedios de las puntuaciones correspondientes al control conductual percibido entre los estudiantes hombres y las estudiantes mujeres (en la tabla 3 se observa que el promedio de los hombres es 5.24, mientras que el de las mujeres es de 4.85). En consecuencia, se puede presumir que, en esta variable, los hombres manifiestan un mejor manejo sobre las dificultades que puedan llegar a presentarse en el proceso emprendedor. Respecto a las subvariables autoeficacia percibida y controlabilidad percibida, apoyados en la tabla 7, se aceptan las hipótesis nulas correspondientes; significa que no existe una diferencia estadísticamente significativa entre los promedios de las puntuaciones correspondientes a las subvariables mencionadas.

En lo que respecta a la variable Intención, desglosada en las subvariables intención de elección, compromiso con la carrera emprendedora y emprendimiento naciente, se plantearon las hipótesis nulas siguientes:  
Ho: Los promedios de las puntuaciones correspondientes a la intención entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

Ho: Los promedios de las puntuaciones correspondientes a la intención de elección entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

Ho: Los promedios de las puntuaciones correspondientes al compromiso con el espíritu empresarial entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

Ho: Los promedios de las puntuaciones correspondientes al espíritu empresarial incipiente entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres son iguales.

**Tabla 8**  
*Prueba de Hipótesis utilizando la distribución "t" para la variable Intención*

		Valor del estadístico "t"	Valor crítico de "t"
<b>Variable</b>	Intención	0.67	+/-2.02
<b>Subvariable</b>	Intención de elección	0.33	+/-2.02
<b>Subvariable</b>	Compromiso con el espíritu empresarial	0.47	+/-2.02
<b>Subvariable</b>	Espíritu empresarial incipiente	0.77	+/-2.02

Fuente: elaboración propia con datos del trabajo de campo (abril 2021).

Apoyados en los resultados que se presentan en la tabla 8, se aceptan las cuatro hipótesis nulas. Por lo tanto, no existe una diferencia estadísticamente significativa en los promedios de las puntuaciones de las subvariables intención de elección, compromiso con la carrera emprendedora y el emprendimiento naciente, así como, con la variable intención.

## Conclusiones

Tomando en consideración el análisis estadístico descriptivo, se puede presumir que tal como encontraron Vamvaka, et al. (2020), el género tiene un papel significativo en la intención emprendedora e incluso se puede ir más allá. Es posible sugerir que la importancia del género en la intención emprendedora juega a favor de los estudiantes varones independientemente de la carrera.

Sin embargo, al tomar en cuenta las pruebas de hipótesis realizadas, los resultados mostraron, con una sola excepción que, las diferencias en los promedios de los puntajes obtenidos entre los estudiantes varones y las estudiantes mujeres no fueron estadísticamente significativas. Por lo tanto, no se puede concluir que el género sea un factor que favorece a los estudiantes varones en lo que respecta a la intención emprendedora; los resultados obtenidos se apegan a los hallazgos de Shneor y Jensen (2014), es decir, no hay evidencias suficientes para suponer que el género tenga un papel decisivo en la intención empresarial. Al menos en lo que concierne a la muestra de estudiantes mexicanos en los que se aplicó las pruebas de hipótesis respectivas.

Al respecto, para obtener resultados más concluyentes será necesario, siempre y cuando las condiciones lo permitan tomar muestras de mayor tamaño, así como, replicar la aplicación del instrumento con estudiantes de otras carreras y de otros países.

## 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](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>
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology and Health*, 26(9), pp. 1113-1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Anderson, D., Sweeney, D. y Williams, T. (2008). *Estadística para Administración y Economía*. (10ª Edición). CENGAGE Learning.
- 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>
- Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. (2020). *Anuario Estadístico 2019-2020* [Archivo PDF]. [https://pdi.buap.mx/sites/default/files/Anuario\\_2019\\_2020.pdf](https://pdi.buap.mx/sites/default/files/Anuario_2019_2020.pdf)
- Conner, M., McEachan, R., Taylor, N., O'Hara, J., & 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>.
- Courneya, K. S., Conner, M., & 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>.
- Gálvez, E., Guauña, R. y Ravina R. (2020). Actitud e intención emprendedora en estudiantes de administración de empresas y de contaduría pública. *Universidad & Empresa*, 22(38), 79-105. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.7230>

García, J., Reding, A. y López, J. (2013). Metodología de Investigación en Educación Médica Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica. *Educación en Investigación Médica*, 2(8): 217-224.

Goethner, M., Obschonka, M., Silbereisen, R. K., y Cantner, U. (2009). Approaching the agora: Determinants of scientists' intentions to pursue academic entrepreneurship. In *Working paper no. 2009, 079*. Jena: School of Business and Economics, Friedrich Schiller University Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/32598/1/610029045>

Hwee, J. y Shamuganathan, G. (2010). The Influence of Personality Traits and Demographic Factors on Social Entrepreneurship Start Up Intentions. *Journal of Business Ethics*, 2(95), pp. 259-282.

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>

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>.

Lind, D., Marchal, W. y Wathen, S. (2012). *Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía*. (15ª Edición). Mc Graw Hill.

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), pp. 1-20.

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>

Shneor, R., y Jenssen, J. (2014). Gender and entrepreneurial intentions. En L. Kelley (Ed.), *Entrepreneurial women: New management and leadership models* (pp. 15-67). Santa Barbara: Praeger Publishing.

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. K. (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>.

Trafimow, D., Sheeran, P., Lombardo, B., Finlay, K. A., Brown, J., & Armitage, C. J. (2004). Affective and cognitive control of persons and behaviors. *British Journal of Social Psychology*, 43(2), 207–224. <https://doi.org/10.1348/0144666041501642>.

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), pp. 1-26. <https://doi.org/10.1186/s13731-020-0112-0>

Wiger, NP., Chapman, DW., Baxter, A. y DeJaeghere, J. (2015). Context matters: A model of the factors associated with the effectiveness of youth entrepreneurship training. *Prospects* 45(4), pp. 533-547. <https://doi.org/10.1007/s11125-015-9366-x>

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>

## Anexo

### **Cuestionario para analizar la intención emprendedora (Vamvaka, Stoforos, Palaskas y Botsaris, 2020)**

#### **Actitud**

##### Actitud Instrumental

1. Ser un emprendedor implica más ventajas que desventajas (Liñan y Chen (2009))
2. El espíritu emprendedor presentaría más ventajas que desventajas (Maes et al. (2014))

##### Actitud afectiva

3. Una carrera como emprendedor es (totalmente) atractiva para mi (Liñan y Chen (2009))
4. Si tuviera la oportunidad y los recursos me encantaría iniciar una empresa.
5. Ser un emprendedor me supondría grandes satisfacciones.

#### **Control Conductual Percibido**

##### Dificultad percibida (Autoeficacia percibida)

1. Crear una empresa y mantenerla viable sería fácil para mi
2. Si quisiera, fácilmente podría seguir una carrera como emprendedor
3. Si intentara iniciar un negocio, tendría muchas posibilidades de tener éxito
4. Tengo las habilidades y capacidades para tener éxito como emprendedor
5. Estoy seguro de que tendría éxito si abriera mi propia empresa
6. Estoy seguro de que puedo iniciar una empresa y mantenerla viable.

##### Controlabilidad percibida (Capacidad de control percibida)

7. Puedo controlar el proceso de creación de una nueva empresa
8. Son muy pocos los eventos fuera de mi control que podrían impedirme ser emprendedor
9. Como emprendedor tendría un control total sobre la situación

#### **Intención**

##### Intención de elección

1. Prefiero de mi propio negocio que ganar un salario más alto empleado para otra persona
2. Preferiría tener mi propio negocio que seguir otra carrera prometedora
3. Estoy dispuesto a hacer importantes sacrificios personales para mantener mi empresa
4. Trabajaría en otro lugar sólo el tiempo suficiente para hacer otro intento de establecer mi propia empresa

##### Compromiso con una carrera emprendedora (Compromiso con el espíritu empresarial)

5. Mi objetivo profesional es convertirme en emprendedor
6. Haré todo lo posible para iniciar y administrar mi propia empresa
7. Estoy decidido a crear una empresa en el futuro
8. He pensado seriamente en iniciar una empresa
9. Considero muy probables que en el futuro dirija mi propia empresa
10. Planeo lanzar mi propia empresa algún día

##### Emprendimiento naciente (Espíritu empresarial incipiente)

11. Leí libros sobre cómo crear una empresa
12. Dedico tiempo a aprender a iniciar una empresa
13. Asisto a seminarios y conferencias que se enfocan sobre como iniciar tu propio plan de negocios
14. Participo en seminarios que se enfocan en redactar un plan de negocios