



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Determinantes de la intención emprendedora-
una perspectiva de género: El caso de la UAQ.

MAESTRÍA

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de
Maestra en Ciencias Económicas Administrativas

Presenta

Selene María López Muñoz

Dirigido por:

Dr. Michael Demmler

Co-Director:

Dra. Flor Brown Grossman

Querétaro, Qro. A agosto de 2021



Dirección General de Bibliotecas y Servicios Digitales
de Información



Determinantes de la intención emprendedora- una
perspectiva de género: El caso de la UAQ.

por

Selene María López Muñoz

se distribuye bajo una [Licencia Creative Commons
Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional](#).

Clave RI: CAMAC-195554



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Ciencias Económicas Administrativas

Título del tema de trabajo registrado
Determinantes de la intención emprendedora-
Una perspectiva de género: El caso de la UAQ.

Que como parte de los requisitos para obtener el Grado de
Maestra en Ciencias Economicas Administrativas

Presenta:

Selene María López Muñoz

Dirigido por:

Dr. Michael Demmler

Co-dirigido por:

Dra. Flor Brown Grossman

Dr. Michael Demmler
Presidente
Dra. Flor Brown Grossman
Secretario
Dra. Denise Gómez Hernández
Vocal
Dra. Josefina Morgan Beltrán
Suplente
Mtra. María Elena Díaz Calzada
Suplente

Centro Universitario, Querétaro, Qro.
Agosto 2021
México

RESUMEN

En esta investigación se detectan y analizan los factores demográficos, internos y externos determinantes en la intención emprendedora en hombres y mujeres e identifica si existe alguna diferencia en la intención emprendedora en ellas y ellos. Esto debido a que el emprendimiento es una herramienta para el desarrollo de las economías, así es cómo cobra importancia el conocimiento sobre qué factores se van desarrollando a medida que hombres y mujeres se van involucrando en esta actividad. La presente investigación intenta contestar cuáles son los determinantes de la intención emprendedora en mujeres y hombres de los alumnos de la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ), la primer hipótesis planteada es que las alumnas de la UAQ tienen una menor intención emprendedora comparada con la de los alumnos de la UAQ. La segunda hipótesis es que Existen diferencias significativas en los determinantes de la intención emprendedora entre mujeres y hombres del alumnado de la UAQ. Se aplicó una encuesta de 20 preguntas a alumnos de la Facultad de Contaduría y Administración de la UAQ, los bloques de la encuesta fueron factores demográficos, internos y externos. La muestra consta de 86 alumnos respondidas (el 63.70%), de las 135 encuestas enviadas. Los hallazgos encontrados fueron que las mujeres tienen una menor intención emprendedora y que existen diferencias significativas en qué determina de la intención emprendedora tanto para mujeres como para hombres estudiantes de la UAQ.

(Palabras clave: Intención, emprendedora, género, diferencias, determinantes).

SUMMARY

This research detects and analyzes the demographic, internal and external factors that determine the entrepreneurial intention in men and women and identifies if there is any difference in the entrepreneurial intention in them. This is because entrepreneurship is a tool for the development of economies, this is how knowledge about what factors are developing as men and women become involved in this activity becomes important. This research tries to answer which are the determinants of the entrepreneurial intention in women and men of the Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ) students, the first hypothesis raised is that the girls students of the UAQ have a lower entrepreneurial intention compared to that of the boys students of the UAQ. The second hypothesis is that there are significant differences in the determinants of entrepreneurial intention between women and men of the students of the UAQ. A survey of 20 questions was applied to students of the UAQ Faculty of Accounting and Administration, the blocks of the survey were demographic, internal and external factors. The sample consists of 86 students answered (63.70%), of the 135 surveys sent. The findings were that women have a lower entrepreneurial intention and that there are significant differences in what determines entrepreneurial intention for women and men UAQ students.

(Key words: Entrepreneurial intention, gender, differences, determinants).

“Donde hay amor, nada es demasiado problema y siempre hay tiempo”.

-‘Abdúl-Bahá-

A Dios, mis padres y hermana.

AGRADECIMIENTOS

A mi director de tesis:

Doctor Michael Demmler gracias por el amor con que desarrolla su trabajo, porque gracias a su dedicación, valioso tiempo y genuino interés en mi trabajo me han permitido crecer.

A mi co-directora de tesis:

Doctora Flor Brown Grossman gracias por su paciencia infinita, gran sabiduría, por hacer fácil lo difícil, por valorar mis logros, agradezco su apoyo incondicional y colaboración en cada momento de consulta y soporte en este trabajo de investigación.

Al Coordinador de la Maestría en Ciencias Económico administrativas:

Doctor Jesús Hurtado Maldonado gracias por el apoyo a nosotros los alumnos de esta Maestría.

A la universidad:

Gracias a la Universidad Autónoma de Querétaro por haberme brindado esta gran oportunidad de crecimiento y desarrollo, en particular, a la Dirección de Servicios Escolares y la Dirección de Investigación y Posgrado pero en especial a Vanessa Medellín por su ayuda y orientación en esta etapa de mi vida.

A mis maestros:

Porque siempre me estuvieron apoyando, guiando y creyendo en mí.

A CONACyT:

Agradezco el apoyo financiero recibido que me permitió el haber terminado la maestría.

.

ÍNDICE

	Página
RESUMEN	I
SUMMARY	II
DEDICATORIAS	III
AGRADECIMIENTOS	IV
ÍNDICE	V
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	X
ÍNDICE DE ECUACIONES	XI
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. INTERÉS DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.2. JUSTIFICACIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	3
<i>1.3.1. OBJETIVOS PARTICULARES</i>	3
1.4. ESTRUCTURA DEL TRABAJO	3
2. MARCO DE REFERENCIA	5
2.1. ANTECEDENTES	5

Determinantes de la intención emprendedora- una perspectiva de género	VI
2.2. EMPRENDIMIENTO, EMPRENDEDOR Y SUS CARACTERÍSTICAS	6
2.3. GÉNERO EN EL EMPRENDIMIENTO	10
2.4. MODELOS DE INTENCIÓN	14
2.5. FACTORES QUE INCIDEN EN EL EMPRENDIMIENTO	20
3. MARCO CONTEXTUAL: EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO Y QUERÉTARO	28
3.1. MÉXICO	28
3.2. QUERÉTARO	36
4. LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA: PROPUESTA METODOLÓGICA	44
4.1. INTRODUCCIÓN	44
4.3. ANÁLISIS FACTORIAL	50
4.4. EL MÉTODO LOGIT	52
5. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	55
5.1. CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA	55
<i>5.1.1. FACTORES DEMOGRÁFICOS</i>	<i>55</i>
<i>5.1.2. FACTORES INTERNOS AL MOMENTO DE EMPRENDER</i>	<i>57</i>
<i>5.1.3. FACTORES EXTERNOS AL MOMENTO DE EMPRENDER</i>	<i>60</i>
5.2. CONSTRUCCIÓN DE VARIABLES: ANÁLISIS FACTORIAL	62
5.3. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DE LOS MODELOS LOGIT	65
<i>5.3.1. EFECTOS MARGINALES</i>	<i>68</i>
<i>5.3.2. ESCENARIOS</i>	<i>71</i>
5.4. MODELO PARA MUJERES Y PARA HOMBRES	71
<i>5.4.1. EFECTOS MARGINALES</i>	<i>73</i>

Determinantes de la intención emprendedora- una perspectiva de género	VII
<i>5.4.2. ESCENARIOS</i>	75
CONCLUSIONES	77
REFERENCIAS	80
ANEXOS	89

ÍNDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Clasificación de los factores influyentes en la intención emprendedora.	22
Tabla 2. Clasificación de los factores demográficos, internos y externos	27
Tabla 3. Clasificaciones y puntajes del NECI.	29
Tabla 4. Indicador trimestral de la actividad económica estatal.	36
Tabla 5. Percepciones emprendedoras.	40
Tabla 6. Principales impulsores.	43
Tabla 7. Clasificación de la investigación.	45
Tabla 8. Variables utilizadas en el instrumento de investigación.	47
Tabla 9. Matriz de correlaciones en un análisis factorial.	50
Tabla 10. Factores demográficos de la muestra.	56
Tabla 11. Factores internos de la muestra.	58
Tabla 12. Factores externos de la muestra.	61
Tabla 13. Varianza total explicada.	63
Tabla 14. Hipótesis en cuanto a los signos esperados.	65
Tabla 15. Modelo logit: todos los alumnos.	67
Tabla 16. Efectos marginales.	70

Determinantes de la intención emprendedora- una perspectiva de género	IX
Tabla 17. Regresión logit para mujeres y para hombres.	72
Tabla 18. Efectos marginales para el análisis de las mujeres y los hombres.	75
Tabla 19. Aceptación o rechazo de hipótesis.	76
Tabla 20. Índice de abreviaturas.	89
Tabla 21. Descripción de variables.	96
Tabla 22. Prueba KMO y prueba de Bartlett.	102
Tabla 23. Matriz de componente rotado.	103
Tabla 24. Clasificación de las observaciones del modelo global.	128
Tabla 25. Primer escenario.	129
Tabla 26. Segundo escenario.	130
Tabla 27. Clasificación de las observaciones del modelo de hombres.	131
Tabla 28. Clasificación de las observaciones del modelo de mujeres.	132
Tabla 29. Escenario hombres.	133
Tabla 30. Escenario mujeres.	134
Tabla 31. Factores positivos de ellos y ellas.	135

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1. TEA por género entre 48 economías, en cuatro regiones geográficas.	11
Figura 2. Factores de intención.	18
Figura 3. Teoría del comportamiento planificado.	19
Figura 4. Resultados del NECI para 54 economías en cuatro regiones geográficas.	30
Figura 5. Autopercepciones emprendedoras en México.	31
Figura 6. Equidad de género y motivaciones emprendedoras en México.	32
Figura 7. Rankings en los temas de Doing Business de México.	33
Figura 8. Empezar un negocio en México (comparación).	33
Figura 9. Relación TEA vs tasa de desempleo.	35
Figura 10. Querétaro en el Doing Business Report (2016).	37
Figura 11. Condiciones del Contexto Emprendedor.	42
Figura 12. Distribución de la muestra por licenciatura.	55
Figura 13. Intención emprendedora.	100
Figura 14. Distribución de la muestra de decisión de emprendimiento por factores sociales.	
	100

ÍNDICE DE ECUACIONES

	Página
Ecuación 1. Análisis factorial con el método Varimax.	50
Ecuación 2. Varimax normalizado.	51
Ecuación 3. Índice KMO.	51
Ecuación 4. Test de esfericidad de Barlett.	52
Ecuación 5. Función logística (probabilidad).	52
Ecuación 6. Función logística (probabilidad)2.	52
Ecuación 7. Efectos marginales.	53
Ecuación 8. La Pseudo R-cuadrada.	53
Ecuación 9. Criterio de Wald.	54

1. Introducción

1.1. Interés de la investigación

Esta investigación atiende a la Línea de Generación y Aplicación del Conocimiento (LGAC) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT): Estudios económicos en los diferentes sectores. Se centra en destacar las características de los determinantes del emprendimiento desde una perspectiva de género. El emprendimiento es hoy en día un impulsor importante de la economía y por ende su estudio ha cobrado relevancia en la comunidad científica. En el contexto de las políticas públicas surge la necesidad de evitar la discriminación, exclusión o desigualdad a mujeres o hombres para crear las condiciones que permitan cerrar la brecha de género en cuanto a emprendimiento.

1.2. Justificación y planteamiento del problema de investigación

El emprendimiento puede mejorar la economía al crearse nuevas empresas y fomentar el empleo y la innovación (Urbano, Pulido, & Garrido, 2008, p.17). Dentro de los atributos que el papel femenino aporta al momento que participa en el emprendimiento, es el de contribuir significativamente al crecimiento de la economía, a los ingresos familiares y por ende al crecimiento de las economías nacionales (The World Bank Group, s. f.).

Sin embargo, a pesar de su importancia, el emprendimiento femenino es menor al masculino (Guzmán Cuevas & Rodríguez Gutiérrez, 2008, p. 389). En palabras del Global Entrepreneurship Monitor (GEM): “En general, los hombres son mucho más dados a iniciar un negocio que las mujeres. En ninguno de los países participantes en GEM 2006 son las mujeres más activas que los hombres para iniciar y poseer empresas” (Pfeilstetter, 2011, p. 4).

En México la Tasa de Actividad Emprendedora, (TEA) por sus siglas en inglés (Total early-stage Entrepreneurial Activity) es más alto en hombres que en mujeres, (13.60% y 12.41%

respectivamente), lo mismo ocurre en Querétaro pero siendo mayor la diferencia ya que el TEA de los hombres es de 16.98% mientras que en mujeres el TEA es de 8.63% (Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, 2019, p.29).

Con estas ideas en mente es significativo pensar qué factores que determinan la intención emprendedora en mujeres y hombres. En el caso de Querétaro existe poca literatura que ayuda a conocer el panorama emprendedor en los jóvenes y con perspectiva de género.

Dada la relevancia que está adquiriendo el emprendimiento femenino se justifica su estudio como un factor relevante para el crecimiento de las economías, como lo menciona Zamora Boza (2018):

“Los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, permiten incrementos de productividad y generan la mayor parte del empleo. Entonces, se genera más y mejor empleo que contribuye al incremento del valor agregado de la Economía” (p. 15).

De allí, la importancia de comprender los factores que determinan la intención emprendedora en mujeres y hombres, con la intención de moldear las políticas públicas y programas de emprendimiento para impulsar la intención emprendedora de ambos.

Las diferencias en la intención emprendedora entre hombres y mujeres ha sido relativamente poco analizado. Esta investigación contribuye en este tema al analizar el caso de los alumnos de la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ). La investigación intenta responder: “¿Cuáles son los determinantes de la intención emprendedora en mujeres y hombres en los alumnos de la UAQ?”.

1.3. Objetivos de la investigación

El objetivo de esta tesis es detectar y analizar los determinantes de la intención emprendedora en mujeres y hombres alumnos de la UAQ con la ayuda de un modelo de regresión logística.

1.3.1. Objetivos particulares

1. Definir y aplicar un instrumento de investigación que permita conocer los determinantes de la intención emprendedora en los alumnos;
2. Analizar el impacto de los determinantes de la intención emprendedora en los alumnos;
3. Diferenciar los determinantes de la intención emprendedora en los alumnos por género.

1.4. Estructura del trabajo

Esta tesis está integrada en seis capítulos. Posterior a este capítulo introductorio en el capítulo 2 se presentan los antecedentes al tema, el fenómeno emprendedor, el género en el emprendimiento, así como los modelos de intención para finalmente abordar los factores que inciden en los modelos de intención., todo esto con la finalidad de dar respuesta a los objetivos expuestos en la presente tesis. Este marco de referencia concede las teorías conceptos y modelo que surgen con el tema, especialmente los modelos de intención aparecen en la revisión de la literatura relevante como un prerrequisito ineludible para volverse un emprendedor al igual que en el proceder posterior de la fase inicial.

Se continúa en el capítulo tres con un panorama sobre México así como de Querétaro, en el marco del presente tema. Seguidamente en el capítulo cuatro se expone la metodología, en donde se encuentra el diseño de la investigación, el instrumento de investigación. la población y muestra utilizada para analizar el perfil de los alumnos universitarios que atienden distintas variables demográficas. A su vez, se describe y justifica el procedimiento para la obtención de las variables, la especificación y estimación del modelo econométrico tipo logit para examinar

los determinantes de la intención emprendedora y las diferencias que se presentan por género. En el capítulo cinco se presentan y analizan los resultados. Finalmente en el capítulo 6 se presentan las conclusiones a las que se llegaron en cuanto a la importancia de los factores demográficos, internos y externos en la intención emprendedora de los alumnos universitarios y los distintos efectos para ellos y ellas. Se mencionan las limitaciones y las implicaciones de la investigación así como las diversas líneas de investigación a desarrollar posteriormente.

2. Marco de referencia

2.1. Antecedentes

A lo largo de la historia el mercado de trabajo ha ido evolucionando, factores como la política, circunstancias sociales y económicas han moldeado el mercado laboral, influyendo a los hábitos y estilos de vida de las personas. Con ello, estos factores han permitido que la mujer, poco a poco se haya ido incrustando en el mercado laboral al igual que en el emprendimiento. En este campo, las mujeres se han adentrado en cargos y ejercicios que veían desempeñando propiamente los hombres (López Fernández, Romero Fernández, y Díaz Carrion, 2012, p. 75).

Según el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), para 2013 el 19% de los emprendedores del país eran mujeres, en cifras totales cerca de 4 millones de emprendedoras, comparado con el año de 1995 el número era de 2.5 millones, es decir un aumento de 62.5% (citado en Rodríguez González, 2013).

A su vez se reconoce el hecho que las mujeres realizan un papel importante en el crecimiento económico. McKinsey Global Institute comenta que si la brecha de género se disminuyera en México, para 2025 se agregarían casi 800 mil millones de dólares al Producto Interno Bruto (PIB) y 12 billones de dólares para el PIB mundial (Bolio, Garza, Ibarra, y Renteria, 2019). En palabras de Kofi Annan, ex secretario general de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), dice que: “La igualdad de género es más que un objetivo en sí mismo. Es una condición previa para afrontar el reto de reducir la pobreza, promover el desarrollo sostenible y la construcción de buen gobierno” (citado en Comisión de Derechos Humanos del Estado de México, 2017, s.p.).

Aún con lo anterior, la participación femenina en términos de índices sigue siendo baja.

Las mujeres hoy en día están llevando proyectos empresariales con éxito, pese a esto, de acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la participación de las mujeres sigue siendo menor en comparación a la de los hombres. Por lo tanto cabe preguntarse hasta qué punto existen factores diferentes entre hombres y mujeres al momento de emprender.

Es importante pensar el emprendimiento con perspectiva de género ya que es un tema que pocos eruditos lo han abordado: “Si bien el sexo aparece como una variable frecuente en el estudio del emprendimiento, no obstante, la perspectiva de género no ha sido extensamente explorada en la investigación sobre el tema” (Ortiz García, 2017, p. 118).

En esta investigación se parte de una visión de género en la que se toma en cuenta las características sociodemográficas como el sexo, la edad, etc., las cuales son consideradas como puntos que moldean la forma en la que el individuo accede a la actividad económica y las relaciones que se implantan a raíz de las condiciones mencionadas (López Fernández, Romero Fernández, y Díaz Carrión, 2012, p.78). Es interesante pensar las razones del emprendimiento como una “acción racional condicionada por la situación económica” y el género (Ortiz García, 2017, p. 118). Sabiendo que existen más hombres que mujeres emprendiendo, se pretende explicar por qué se genera esta situación a través de identificar los factores como las aptitudes, roles, características e ideas que inciden en los hombres y mujeres al momento de emprender. A la vez se quiere evaluar si alguno de estos factores tiene más peso que otro en cada género.

2.2. Emprendimiento, emprendedor y sus características

Para analizar los factores que inciden en una persona al momento de emprender, es necesario conocer la definición de emprendimiento y por ende la de emprendedor, las características de éste y la importancia del papel que juega para el desarrollo económico. Aquí es necesario señalar

que la literatura es amplia y que se puede mirar desde diferentes ópticas de estudio, como las ciencias económicas, las ciencias sociales, las ciencias políticas, antropológicas, etc.

Algunos autores hablan sobre el rol que juega el emprendedor dentro de la economía, y por ende en el bienestar de un país, ya que es el emprendedor quien induce a la economía hacia un equilibrio (Schumpeter, 1967, p. 243). La creación y desarrollo de nuevas empresas alienta y anima la generación de empleos y el crecimiento económico como lo explica Zamora Boza (2018, p.15): “El emprendimiento resulta importante por sus efectos positivos en la generación de empleos y en el crecimiento económico”.

El creciente interés de académicos, instituciones, empresarios y la población en general en las iniciativas emprendedoras es justificada al ser testigos durante años de la importancia que se ha atribuido desde diversos ámbitos al fenómeno emprendedor, algunos de estos motivos son la generación de empleos, el desarrollo económico y social así como las innovaciones que han surgido gracias a este fenómeno (Urbano, Pulido, y Garrido, 2008, pp. 23-28).

El emprendimiento se ha analizado desde diferentes perspectivas: psicológica, económica, sociológica, antropológica (Philipsen, 2011, p.2), por lo que las diversas áreas que se encuentran dentro del desarrollo y la fuerza de un país tienen su forma de definir un empresario. La presente tesis centra la investigación del emprendimiento desde una perspectiva económica.

El GEM (2005) define al emprendedor como:

“persona que está inmersa en el proceso de creación de una empresa o en sus primeras fases de consolidación. Puede ser independiente o autónomo -si lo hace por cuenta propia-, o corporativo -si forma parte de su trabajo habitual como empleado de otra empresa" (citado en Pfeilstetter, 2011, p.4).

A lo que Pfeilstetter encontró tres elementos dentro de esta definición: 1) el emprendedor es un sujeto, por lo que no es un colectivo ni una institución, 2) es un actor económico y 3) es creador de una nueva institución jurídicamente definida como empresa (Pfeilstetter, 2011, p.4).

La Real Academia Española define al emprendedor como: “que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras” (2014), a lo que se puede identificar que el empresario emprende acciones innovadoras. Vries De (1977) señala que el emprendedor es el individuo que percibe una idea y la lleva a cabo a través del administrar, el innovar y el tomar de riesgos (p.34).

Según Anzola (2003) “emprendedor es el que hace que las cosas sucedan” (citado en Izar Landeta , Quevedo Monjarás, y Alonso Galicia , 2010, p. 5). Por otro lado, el emprendedor también se puede definir como el individuo que “percibe una oportunidad y crea una organización para aprovecharla” (Pereira Laverde, 2003, p.14).

Muy ligado a lo anterior están las características del emprendedor, de las cuales también existen múltiples autores que hablan de ellas. McClelland (1987) explica que el emprendedor muestra atributos como: “originalidad e innovación; moderada aversión al riesgo; aceptación de sus responsabilidades; conoce qué resultado dieron sus acciones y planifica teniendo en cuenta el largo plazo” (citado en Arboleda, 2014, p. 22).

Otra característica con la que cuenta el emprendedor es el empeño para obtener una distinción social y el brío para demostrarse superior a otros (van Praag, 1999, p. 328), a su vez, se caracteriza por tener el “estado de alerta”, este es un elemento empresarial que es responsable de la comprensión humana como activa, creativa y humana, el agente que debido a su “estado de alerta” usa las oportunidades de negocio ya que puede identificarlas, es por esto que en la mente del empresario está más puro el estado de alerta (Kirzner, 2009, p.150).

El espíritu emprendedor, para algunos, dentro de su definición es discriminatorio ya que generalmente se asocia al género masculino a modo “etnocéntrico” (Bruni, Gherardi, y Poggio, 2004, p.410).

A su vez, resulta interesante conocer qué es lo que motiva a un individuo querer ser un emprendedor, dentro de estas motivaciones se encuentra el obtener un “beneficio potencial al comprar un producto a un precio conocido” y venderlo a un “precio incierto” y como riesgo el de perder su inversión (Philipsen, 2011, pp. 6-7).

Analizando las motivaciones para iniciar un negocio, una investigación realizada en el Reino Unido, los autores encontraron que las motivaciones que afectan el éxito de un negocio es la diferencia de la expectativa de crecimiento en un negocio (Stephan Ute, Mark Hart, Christian Drews y Tomasz Mickiewicz, 2015, p.10). Estas motivaciones se pueden clasificar en las siguientes dimensiones:

- Autonomía y mejor trabajo: Libertad y flexibilidad y mejores oportunidades de trabajo.
- Desafío y posibilidad: Búsqueda del reto personal, cumplir una visión, y las oportunidades de utilizar habilidades existentes y recibir el reconocimiento.
- Motivos financieros: Búsqueda de seguridad financiera, mayores ingresos y la riqueza.
- Familia y herencia: Continuar con la empresa familiar o crear una empresa familiar.

Para concluir, el espíritu empresarial es una forma de pensar y actuar que es movida por la búsqueda de oportunidades de negocio. Así lo dicen Urbano, Pulido, y Garrido (2008): “El espíritu empresarial es una forma de pensar, razonar y actuar vinculada y suscitada por la búsqueda de una oportunidad de negocio” (p. 31).

Teniendo en cuenta la literatura revisada anteriormente, esta investigación utilizará la definición de emprendedor como el agente económico que es capaz de identificar y evaluar

nuevas oportunidades de negocio con las que contribuye al bienestar económico de su país y a su vez tiene como característica propia la autoconfianza. Esta investigación pretende profundizar en los factores que pueden intervenir en el momento de decisión del emprendedor, tomando como óptica el género, aspecto que se analiza a continuación.

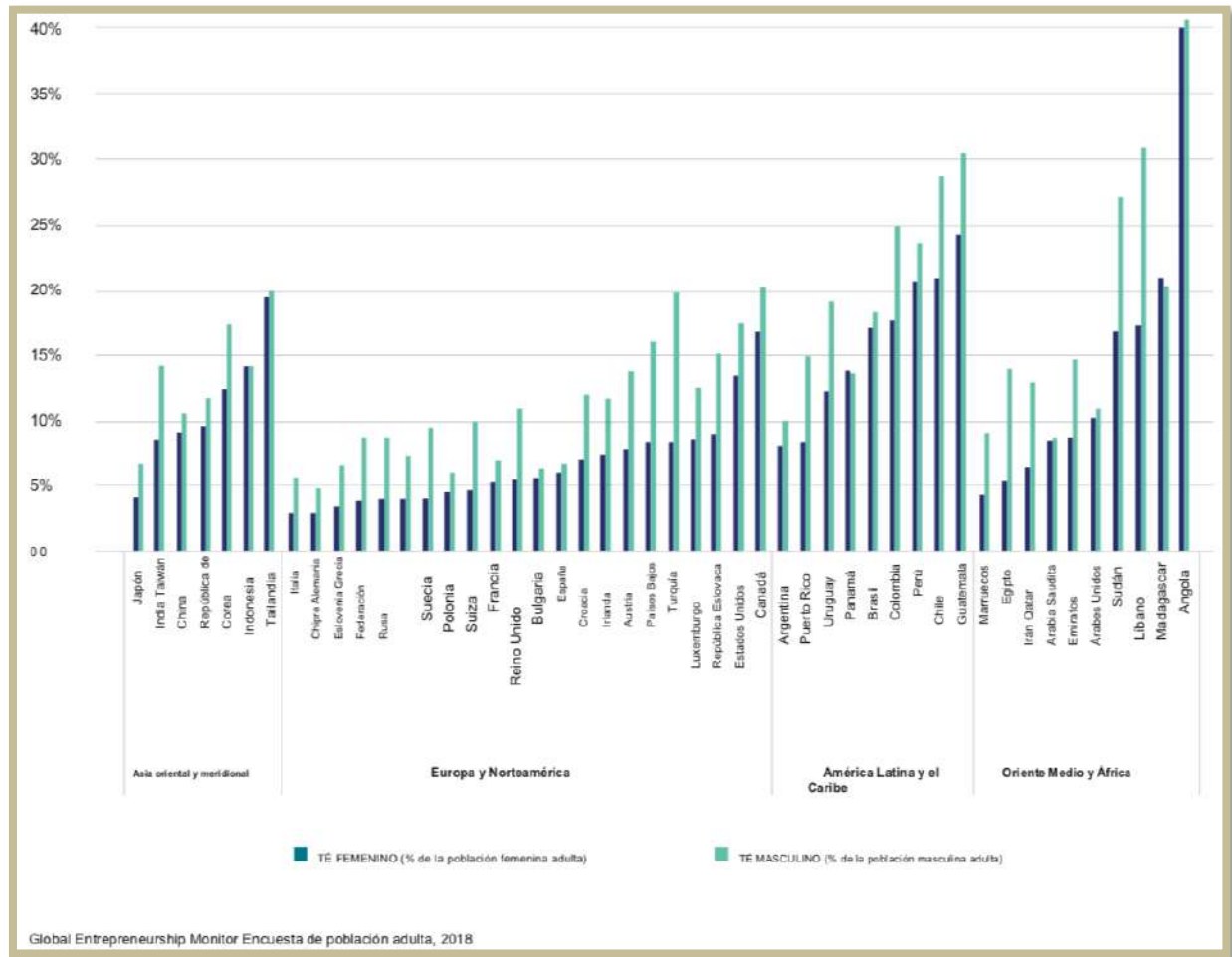
2.3. Género en el emprendimiento

Se considera el emprendimiento desde una perspectiva de género para tomar en cuenta las diferencias en las funciones y conductas que por naturaleza pudieran crear una desigualdad al momento de emprender para los hombres y las mujeres.

Según un artículo del World Bank (WB), las empresarias contribuyen de forma significativa al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza (The World Bank Group, s. f.) y están creciendo constantemente en el mundo. Sin embargo, aún con este aumento de las empresarias la participación en dicha área sigue siendo menor a la de los hombres.

En la Figura 1 se observa que dos regiones (Asia oriental y meridional y América Latina y el Caribe) muestran más igualdad de género que las economías de las otras regiones en cuanto al TEA. En ambas regiones, no existen economías donde las mujeres tengan menos de la mitad del TEA de hombres. Por otra parte, la región de Europa y América del Norte tiene muchas economías con desigualdad de género ya que en seis países, las mujeres comienzan con menos de la mitad del TEA de hombres (Eslovenia, Grecia, Suecia, Suiza, Reino Unido y Turquía). El Medio Oriente y África son los únicos en contar con países que muestran mayor igualdad de género y al mismo tiempo mayor desigualdad de género (Angola y Madagascar tienen la mayor desigualdad en sus tasas generales del TEA). Por otro lado, en Líbano y Sudán las mujeres participan a niveles altos, pero los hombres representan una parte desproporcionada de la actividad empresarial general (Global Entrepreneurship Monitor, 2019b, p.21).

Figura 1. TEA por género entre 48 economías, en cuatro regiones geográficas.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (2019b).

La evidencia en la literatura muestra (Guzmán Cuevas y Rodríguez Gutiérrez, 2008, p.389) que existe una menor participación femenina en el emprendimiento. Ello se puede deber a “problemas específicos, dificultades y obstáculos” que se presentan al comienzo de emprender en las mujeres y que difieren a los hombres.

A continuación se presentan diferencias que mujeres y hombres muestran en el tema del emprendimiento que Guzmán Cuevas y Rodríguez Gutiérrez (2008, pp. 386-390) encontraron:

- 1) Función financiera: La mujeres se topan con más inconvenientes como el acceso a los recursos financieros.

- 2) Dirección empresarial: La dirección empresarial en la mujeres descansan en valores culturales y sociales distintos a los hombres.
- 3) Tipos de liderazgo: la mujeres prefieren un estilo de liderazgo “transformacional” que es el que se orienta en las personas y en las relaciones interpersonales, mientras los hombres prefieren un tipo de liderazgo “transaccional” que es el que se centra en las tareas y estructuras.

Las diferencias emocionales que existen entre los hombre y las mujeres son factores que se encuentran a la hora de emprender. Por ejemplo, para las mujeres cuando la familia y las empresas se encuentran en oposición, se manifiesta un sentimiento de culpa más ávido en las mujeres que en los hombres, estos últimos experimentan el mismo sentimiento pero en la idea a fracasar en el negocio. Por otra parte la relación entre trabajo-vida familiar es un sentimiento menos intenso para los hombres. En la prensa y en investigaciones se han presentado ciertos atributos que se asocian solo a los hombres con la construcción de un negocio como: “la autoestima, la asunción de riesgos, la toma de decisiones autónoma, el exceso de confianza, la necesidad de control, la resiliencia y el ego” y el espíritu empresarial femenino es descrito con rasos contrarios a los anteriores (Taylor, 2017).

Otro artículo del WB explica que dentro del conjunto de normas, atributos, funciones y actividades que cada sociedad considera convenientes para las mujeres y hombres, pudieran estar dejando rezagado a alguno de estos dos grupos en el tema del emprendimiento. Muestra como el “techo de cristal” puede ser un ejemplo que enfrentan algunas mujeres en sus empleos, a lo que esto se vuelve un motivante para adentrarse al mundo emprendedor (Sharma, 2020).

Existen, a su vez, factores que pudieran desalentar a la hora de emprender, especialmente en las mujeres como son las barreras culturales y políticas, una falta de tutoría y una grave falta de financiación (Quintos, 2019).

Otros factores que frenan el emprendimiento de las mujeres son la falta de capital, las estrictas restricciones sociales, el tiempo y la habilidad limitados (The World Bank, s. f.).

En el *Women, Business and the Law 2019: A Decade of Reform*; muestra que aún en 115 economías se restringe legalmente a las mujeres para tener un negocio (The World Bank, 2019b, p.9).

En el mismo informe publicado en 2020 afirma que las mujeres en promedio tienen solo las tres cuartas partes de los derechos legales otorgados a los hombres (en algunos países las mujeres no pueden firmar un contrato o abrir una cuenta bancaria) (The World Bank, 2020, p.1) por lo que el estudio muestra que las mujeres enfrentan mayores barreras al momento de querer abrir un negocio.

Como ejemplo a lo expuesto anteriormente está el caso de la región de África donde las empresas pertenecientes a hombres tienen seis veces más capital que las empresas pertenecientes a mujeres, otro factor notable en esta región son los sectores en los que la mayoría de las empresas encabezadas por mujeres se limitan a sectores tradicionalmente considerados femeninos (Gaye, 2018).

Otro ejemplo es el de la República Democrática del Congo, un país que cuenta con altos niveles de desempleo, es esto que lleva a las mujeres a querer crear su propia empresa, a su vez, las mujeres al querer abrir un negocio se encuentran con barreras como los prejuicios sociales, deficiencia de servicios de apoyo, acceso limitado al financiamiento, relaciones inadecuadas,

responsabilidades familiares desproporcionadas, así como tasas de educación menores (Henckel, 2017).

En conclusión, factores que pueden explicar las motivaciones al momento de emprender desde una perspectiva de género son: un sistema de seguridad social deficiente que alienta a las mujeres a emprender, y al mismo tiempo enfrentan factores desalentadores como la carga familiar desproporciona falta de financiamientos y prejuicios sociales.

Estos obstáculos pueden tener su origen en la sociedad y cultura, como por ejemplo el rol que desempeñan ambos sexos, prejuicios en relación a las habilidades y capacidades o la facilidad al acceso de capital.

2.4. Modelos de intención

En esta sección se presentan los modelos de intención, en razón a que, como se ha visto, el emprendedor analiza las oportunidades y se vuelve un proceso de pensamiento intencional (Krueger, Reilly, y Carsrud, 2000, 413). Por otro lado, Kim y Hunter (1993, p. 140) han demostrado que las intenciones predicen el comportamiento a través de estadios de meta-análisis es por esto que analizan los modelos de intención y se comprende la importancia de ellos en el modelo, así lo explica Bird (1988, p.442) la intención emprendedora es importante como iniciador de la creación de nuevas empresas.

Liñán (2004, p. 44) señala que los modelos de intención son un punto de partida para el análisis del emprendimiento, el autor integra las teorías de Ajzen y de Shapero y Sokol en un modelo empresarial. También explica que la intención es un requerimiento imprescindible tanto para ser emprendedor como para llevar a cabo comportamientos específicos después de la fase inicial.

El emprendimiento no inicia con un reflejo, sino que hay una intención detrás de la acción de emprender, y lo que ocurre es que se procesan las “señales” del entorno, que rodea al individuo para empezar a desarrollar la oportunidad en una idea comercializable. Se ha demostrado que el mejor predictor para el comportamiento planificado suelen ser los modelos de intención. En cuanto a espíritu empresarial se trata, un modelo de intención resulta excelente, ya que, como se ha explicado, es un comportamiento planificado, esto debido a que el surgimiento de dicha empresa, el desarrollo y la consolidación, requieren planificación (Krueger, Reilly, y Carsrud, 2000, p. 430). Los autores explican que al predecir las actividades empresariales a través de únicamente factores situacionales o personales (situación laboral, señales formativas, características demográfica o rasgos personales) los resultados no fueron los esperados. En cambio los modelos de intención resultan más significativos para entender y predecir la actividad empresarial (Krueger, Reilly, y Carsrud, 2000, p. 429). Liñán (2004, p.20) encontró que el modelo de intención empresarial es una explicación válida de esta actividad. La intención de llevar a cabo un comportamiento es dependiente de las actitudes que el individuo tiene hacia dicho comportamiento (Ajzen, 1991, p.181).

Las intenciones se ven afectadas por actitudes y su vez, las actitudes se ven afectadas por factores exógenos (Ajzen, 1991, p.184; Krueger y Carsrud, 1993, pp. 326-327). Emprender es un comportamiento planificado, las intenciones son los mejores predictores para el comportamiento planificado, las actitudes influyen el comportamiento por su impacto en las intenciones, las intenciones y actitudes son dependientes de las situaciones y de los individuos. Por esta razón, los modelos de intención son predictivos de las variables individuales o situacionales (Krueger, Reilly, y Carsrud, 2000, p. 416).

Las actitudes miden la “medida” en que la persona evalúa positiva o negativamente alguna situación. A su vez las actitudes son “relativamente estables” pero con el tiempo las situaciones pueden cambiar (Liñán, 2004, p.3-4).

Existen modelos de intención que se utilizan para entender la conducta emprendedora, algunos de ellos son:

1. El Modelo del Evento Emprendedor (MEE) de Shapero y Sokol (1982, pp. 72-90) prioriza el proceso del emprendedor. Las intenciones del emprendedor dependen de la deseabilidad personal, factibilidad y propensión al actuar.
2. Modelo de la Teoría del Comportamiento Planeado (MTCP) de Ajzen (1991, pp. 179-211) señala que las intenciones del individuo dependerán de las percepciones personales, las normas sociales y la viabilidad.

Los dos modelos se encuentran sustentados en la teoría del conocimiento social, gracias a esto se vuelven equiparables (Krueger, Reilly, y Carsrud, 2000, p. 417).

Cuanto mayor intención se encuentra en el individuo, la probabilidad de que se involucre en la conducta será mayor (Krueger y Carsrud, 1993, p. 320). Por tanto, la intención emprendedora es considerada uno de los mejores predictores de un futuro involucramiento en la creación de nuevas empresas.

Los otros componentes del modelo son las actitudes personales, las normas sociales y la capacidad o percepción de control de la conducta.

Las conductas sociales tienen en el fondo la voluntad por lo que se pueden predecir desde la intención. El individuo ejecuta su voluntad de acuerdo a las condiciones que lo rodean.

El modelo de Ajzen es más utilizado en la literatura sobre emprendimiento., Ajzen explica que la intención de un individuo es influenciada por las creencias de este, las normas sociales y

la capacidad para controlarse y en conjunto son el antecedente inmediato de la conducta (Ajzen, 1991, p. 206).

Además de la intención de emprender se necesita un elemento que detone dicha acción como se señala en el Modelo del Evento Emprendedor (Krueger, Jr. y Brazeal, 1994, p. 206). No es suficiente con el hecho de que surja el evento de emprender, existen múltiples fuerzas externas que pueden estar condicionadas por factores sociales, de ambiente y económicos (Segal, Borgia, y Schoenfeld, 2005, p.54).

Es por esto que el MEE considera que el emprendimiento es resultado de la interacción entre factores contextuales que actúan a través de la influencia en las percepciones del individuo.

La acción corresponde a una intención puesta previamente por un deseo, la propensión a actuar y la percepción de qué tan fácil es. Estas percepciones pueden ser modificadas por eventos positivos o negativos.

Factores externos (contextuales) darán lugar a considerar la opción de emprender y la resolución de los individuos a ese “evento externo” es dependiente sobre lo que el individuo percibe como alternativa, hay dos tipos percepciones:

- 1) Percepción deseable: es el grado en que una persona siente atracción hacia un comportamiento dado.
- 2) Viabilidad percibida: es el grado en que las personas se consideran personalmente capaces de llevar a cabo ese comportamiento.

Los dos tipos de percepciones están determinadas por factores culturales y sociales a través de su influencia en el sistema de valores del individuo (Shapero y Sokol, 1982, p. 86). Liñán (2004 pp. 44-45) señala que los factores externos no determinan los comportamientos directamente,

más bien, son resultado de un examen (consciente o inconsciente) realizado por el individuo acerca de la conveniencia y viabilidad de las distintas alternativas posibles en dicha situación.

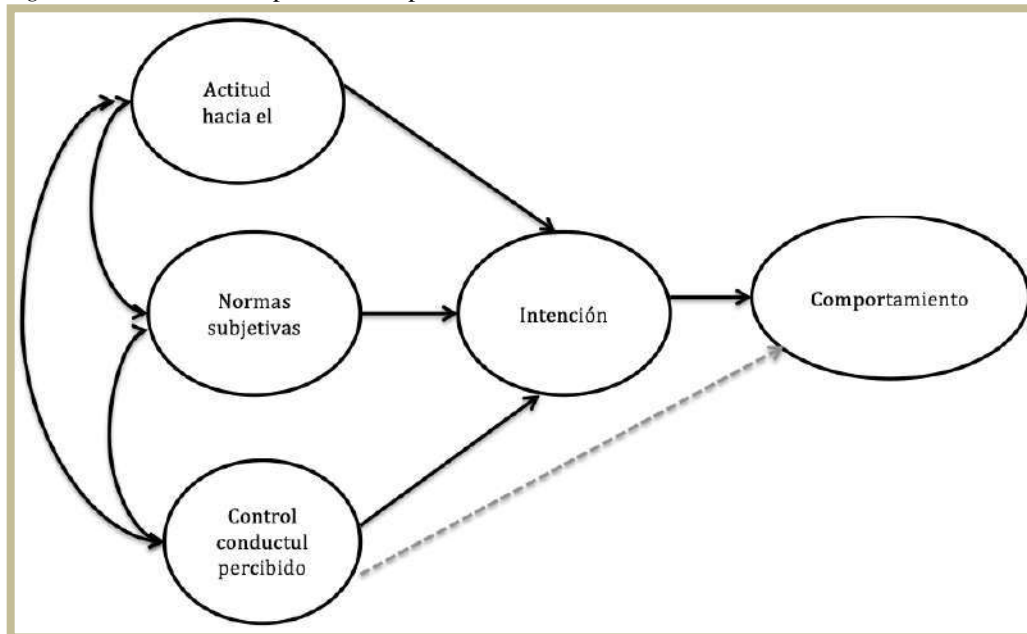
El MTCP señala que cuando la conducta es racional, el mejor predictor es la intención que puede ser efectuada por tres factores: 1) la actitud hacia la conducta, 2) las normas que son subjetivas, 3) el control que se percibe sobre dicha conducta (Ajzen, 1991), como se muestra en la Figura 2.

Figura 2. Factores de intención.

1) La actitud hacia la conducta	• Se refiere al grado en que los individuos perciben el atractivo del comportamiento en cuestión.
2) Las normas que son subjetivas	• Se refiere a la presión social percibida para realizar el comportamiento en cuestión.
3) El control que se percibe sobre dicha conducta	• Una autoevaluación de la propia competencia con respecto a la tarea o comportamiento.

Fuente. Ajzen (1991 p.66).

Para Ajzen (1991, p. 185), existe una estrecha relación entre la intención de llevar a cabo un comportamiento dado y el desempeño efectivo. La intención se convierte en el elemento principal para explicar el comportamiento y el esfuerzo que la persona realizará para llevar a cabo dicho comportamiento. Cuando las personas consideran la implementación de un comportamiento determinado a su alcance se esfuerzan más. “El control conductual percibido” se define así como la percepción de la facilidad o dificultad en el cumplimiento del comportamiento. En pocas palabras, es la factibilidad o dificultad que percibe un individuo para poner en marcha un negocio, (Kautonen, T., Tornikoski, E. T., y Kibler, E., 2011, p.221), como se explica en la Figura 3.

Figura 3. Teoría del comportamiento planificado.

Fuente: Ajzen (1991, p.182).

Como ventaja tenemos que al MTCP es que está más que comprobado que es adecuado para detectar las intenciones emprendedoras, pero como desventaja que se ha encontrado que los resultados en las normas subjetivas se han mostrado contradictorias (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000, p. 416), a su vez, este modelo no contempla la actitud frente al riesgo como factor que se encuentra latente en la conducta emprendedora, (Segal, Borgia, & Schoenfeld, 2005, p.45).

En suma, los modelos de intención son centrales para comprender los factores que intervienen al momento de la decisión del emprendedor al iniciar un proyecto. Esta intencional es clave para entender todo el proceso de emprendimiento entre mujeres y hombres al permitir predecir comportamientos sociales. El modelo de intención que se usará en el diseño de esta investigación será el del Modelo de la Teoría del Comportamiento Planeado (MTCP) de Ajzen (1991), debido a que el instrumento de investigación contemplará las percepciones personales, las normas sociales y la viabilidad percibida ya que según el MTCP señala que las intenciones del individuo dependerán de estos factores.

En el siguiente inciso se presenta una clasificación de los distintos factores que influyen en la intención emprendedora identificados en los modelos de intención mencionados anteriormente.

2.5. Factores que inciden en el emprendimiento

En esta sección se presentan diversos tipos de factores influyentes en las intenciones emprendedoras de estudios basados en empresarios y empresarias.

El primer grupo de factores son los factores personales y externos. Estos últimos son los que se encuentran en el entorno, los factores personales son los que se encuentran en la persona, como características sociodemográficas y la percepción (López Fernández, Romero Fernández, y Díaz Carrion, 2012, p. 76).

Al mismo tiempo Ruíz Navarro, Camelo Ordaz, y Coduras Martínez (2012, pp. 14-16), analizaron la actividad emprendedora femenina en relación a la masculina y categorizan los factores que afectan las decisiones emprendedoras en tres grupos:

Factores demográficos

Factores contextuales

Factores de percepción

En los factores demográficos analizaron la edad y el capital humano. Entre los de percepción incluyeron la autoconfianza, el reconocimiento de oportunidades así como la tolerancia al riesgo. Y finalmente entre los contextuales están el sector de actividad, el nivel de empleo generado y el grado de internacionalización.

Otra forma de agrupar los factores es en factores psicológicos y no psicológicos. Resulta ser muy relevante al momento de explicar las actitudes y motivaciones emprendedoras (Baum y Locke, 2004, p. 4). Los factores no psicológicos son rasgos como el género, la edad, la formación y experiencia (Lazear, 2003, p.4).

Las características psicológicas de los individuos explican las intenciones empresariales. Entre ellos están los valores, las actitudes y las experiencias que influyen en los comportamientos subconscientes. Tienen un papel importante en la determinación de las intenciones empresariales. Las características psicológicas han sido consideradas como factores importantes que afectan a las intenciones empresariales (Özden, Timurlenk y Başar, 2008/2009, p. 231).

Hernández Maldonado (2019, p. 1) explica que se ha puesto mucha atención a los factores externos que fomentan el emprendimiento y se ha dado poca la atención a los factores psicológicos. El autor examina cinco factores de personalidad y género en las intenciones emprendedoras.

Por otra parte, para Veciana (1988) los factores que condicionan la creación de una empresa se pueden dividir en: factores fundamentales y factores precipitantes. Los fundamentales son los antecedentes y características del emprendedor, la organización incubadora y el entorno. Los precipitantes son la insatisfacción, la oportunidad o necesidad de emprender (citado en Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010, p.5).

Arenius y Minniti (2005, p. 233) utilizan en su estudio factores demográficos y perceptivos. En cuanto a las características demográficas para Arenius y Minniti son “importantes impulsores del comportamiento empresarial” como lo son la educación, la riqueza, situación laboral y edad. También explica que los factores “perceptivos” están altamente correlacionados con la creación de empresas. Estos factores para Arenius y Minniti son: percepciones subjetivas sobre las propias habilidades, la probabilidad de fracaso, la existencia de oportunidades y el conocimiento de otros empresarios.

En los modelos de intención se usan los factores externos (características demográficas o de fondo) y factores internos (conocimiento, factibilidad percibida, actitud, normas sociales) (Liñán, 2004, pp.26-30). Para Jiménez-Cercado, Villacís-Aveiga, y Acosta-Veliz (2017, p.1122) “emprender es una decisión que conjuga tanto factores internos como externos”.

A continuación la Tabla 1 resume las formas de clasificar los factores influyentes en la intención emprendedora que han usado diversos autores.

Tabla 1.

Clasificación de los factores influyentes en la intención emprendedora.

Clasificación	Autor
Personales y externos	López Fernández, Romero Fernández, y Díaz Carrión, 2012.
Demográficos, contextuales y de percepción	Ruíz Navarro, Camelo Ordaz, y Coduras Martínez, 2012.
Psicológicos y no psicológicos	Baum y Locke, 2004; Lazear, 2003; Özden, Timurlenk y Başar, 2008/2009.
Fundamentales y precipitantes	Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010.
Demográficos y perceptivas	Arenius y Minniti, 2005.
Externos y psicológicos	Hernández Maldonado, 2019.
Externos e internos	Liñán, 2004; Jiménez-Cercado, Villacís-Aveiga, y Acosta-Veliz, 2017.

Fuente: Elaboración propia.

Los factores demográficos (educación, la edad, la riqueza, situación laboral, género, experiencia laboral, etc.) son importantes impulsores del comportamiento empresarial (Arenius y Minniti, 2005, p.233), al igual que Fayolle , Benoît, y Narjisse (2006, pp. 509-523), incorporan estas variables demográficas en su estudio.

En algunos estudios se ha encontrado que no hay diferencia significativa entre mujeres y hombres con relación a dicha intención emprendedora (Hernández Maldonado, 2019, p. 1; Arteaga Cervantes, Mexicano Ojeda, y González Martínez, s. f., sp). En cambio otros estudios demuestran que sí existe una menor iniciativa emprendedora en las mujeres (Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010, p. 1; García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010,

p.43) y que en las etapas iniciales de creación de empresas hay un crecimiento de la participación de las mujeres (Amorós y Abarca, 2014, pp. 45-46).

Mientras para la experiencia laboral previa se dice que le otorga al emprendedor herramientas e información para identificar oportunidades y evaluar riesgos (Espíritu Olmos, 2011, p.72).

Hablando de la aprobación de distintas personas que percibe un individuo sobre el emprendimiento Ajzen, (1991, p.179) señala que tiene cierta influencia en la intención emprendedora. La valoración social que percibe el individuo en cuanto al emprendimiento afecta a la actitud del individuo hacia dicho comportamiento de emprendedor (Liñán, 2004, p.17). Esta percepción, puede aumentar o disminuir la intención emprendedora, Asimakopoulos, et al., (2019), dice que se ha demostrado en investigaciones anteriores que los individuos son más dados a emprender si se cuentan con la percepción que existe una aprobación social adecuada, aunado a educación y capacidad personal (citado por el Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, 2019, p.22).

Tanto mujeres como hombres que conocen a empresarios, sienten que tienen la capacidad, que perciben que existen buenas oportunidades, que tienen las habilidades y el conocimiento que necesitan para comenzar un nuevo negocio, tienen más probabilidades de emprender a diferencia de los hombres y mujeres que tienen diferentes percepciones (Arenius y Minniti, 2005, p.222; Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010, pp. 11-12; Amorós y Abarca, 2014, p.16; García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010, p.34). En otro estudio se encontró que si el individuo había conocido a un emprendedor en los últimos dos años, esto tenía un efecto positivo y significativo en su intención emprendedora, al igual que la edad, ya que a mayor edad la probabilidad de emprender aumenta hasta que llega a cierta edad (García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010, p.42). A diferencia de otro estudio en el que se encontró que

si en la familia cuentan con negocio no presentan correlación significativa con la intención emprendedora al igual que la variable. Este estudio también encontró que a medida que los alumnos van incrementado su año escolar, incrementaban su intención emprendedora (Arteaga Cervantes, Mexicano Ojeda, y González Martínez, s. f., sp.). Por otra parte, De Jorge Moreno, (2013, p.7) el mayor año escolar no resulta ser influyente en la intención emprendedora.

En cuanto al factor social si la intención emprendedora es influencia por la oportunidad de emprender o por la necesidad, Kolvereid, (1996, p.56), dice que la oportunidad económica es un predictor de la actitud emprendedora. Por otro lado, un estudio arrojó resultado en los que las mujeres emprenden por necesidad (García Carranza, Jiménez Cercado, y Escamilla Solano, 2018, 57). Otro hecho es que la falta de encontrar trabajo favorece el emprendimiento por necesidad, (Romero-Martínez y Milone, 2016, pp. 96 y 104; Wang, Lu, y Millington, 2011, p. 37). En el estudio de Liñán (2004, p. 18), hace una gran contribución y es significativa en su modelo. En el MEE de Shapero y Sokol (1982, p. 76) la intención empresarial está influenciada por la factibilidad percibida.

Dentro del modelo de intención, el control del comportamiento percibido, anteriormente explicábamos que es la factibilidad o dificultad percibida para empezar algo, ahora bien, si la viabilidad o factibilidad percibida es alta, será más alta la intención emprendedora. De acuerdo con un estudio que analizaba la intención emprendedora de los estudiantes, encontró que cuando estos se dieron cuenta de lo difícil que podría ser para convertirse en emprendedor, tuvo un efecto negativo en ellos, (Fayolle & Gailly, 2004, sp.).

En el entorno se encuentra las principales dificultades a la hora de emprender, algunas de las variables son: conseguir financiamiento, complejidad administrativa, nivel de confianza, corrupción (Romero-Martínez y Milone, 2016, p.98; Bjørnskov y Foss, 2008, p. 309).

Dentro de los factores internos están un conjunto de percepciones subjetivas en el emprendimiento (la confianza en las propias habilidades, capacidad, propensión al riesgo y alerta ante oportunidades no exploradas) (Arenius y Minniti, 2005, 233).

En el estudio del Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro (2019, pp. 22 y 25) citando a Asimakopulos, et al. (2019) y a Gielnik et al. (2020) explica que las personas con más intención emprendedora perciben apoyo social ligado con educación y capacidad personal y que el grado de confianza en las capacidades y habilidades para crear una empresa están positivamente relacionadas con la apertura de un negocio.

Uno de los enfoques de Veciana (1999) fueron las características personales del individuo que crea una empresa ya que Veneciana menciona son distintas a las demás personas, citado en (García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010, p.32).

Dentro de las capacidades de un emprendedor se encuentra la tolerancia al fracaso (Castelao Naval, González Pascual, Jordán Ramos, y Ruiz Pomada, 2015, p.199), en palabras del CEO mundial de Wayra dice que el tener un umbral alto de tolerancia ante los fracasos es pieza clave para el éxito de los emprendedores; “si bien la constancia y la perseverancia son requisitos fundamentales para un emprendedor, la tolerancia al fracaso es clave al principio de un proyecto” (Wayra, 2014). Por el contrario, el miedo a fracasar puede disminuir la intención emprendedora y este miedo puede ser proveniente de factores internos (Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, 2019, pp. 10 y 26; García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010, p.43).

En el MTCP las intenciones están basadas en actitudes ya que son las causas iniciales de un comportamiento, y a su vez, las causas anuncian una decisión. En palabras de Liñán el proceso de creación de una empresa inicia en la decisión de realizarla (2007, p.230). Aún con la intención

fuerte de crear una empresa, si el individuo tiene dudas en que la creará tendrá menos probabilidades de perseverar a comparación con otro individuo con la misma fuerza de intención de crear una fuerza y que carece de estas dudas, (Ajzen, 1991, p. 184). Tal es que tiene tanta influencia la duda que McMullen & Shepherd explican que la sola exposición a oportunidades no propicia que el individuo actúe, sino que es necesario que la incertidumbre disminuya para dar paso a la acción de crear una empresa (2006, p.149).

A su vez, García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, (2010, p. 36) usaron la variable propensión a emprender como la “probabilidad” que la persona emprenda.

La intención emprendedora se puede medir en términos que el individuo tenga claro el propósito de emprendimiento, ya que resulta insuficiente el querer ser emprendedor, más bien, el contar con una visión le permitirá lo que quiera lograr (Osorio y Londoño Roldán, 2016, p. 115).

Dentro del MTCP se contemplan las motivaciones, ya que la intención se refleja en “factores motivaciones” que influyen en el esfuerzo a realizan con la finalidad de llevar a cabo dicha conducta (Hernández-López, Moncada-Toro, y Henao-Colorado, 2018, p. 16).

En cuanto a la formación empresarial, Souitaris, Zerbinati, y Al-Laham, (2007, p. 585), encontró que existe una relación positiva con la intención emprendedora, Liñán (2004, p. 44) explica que tiende a asociarse con niveles altos de factibilidad y conveniencia percibida, en cambio para Oosterbeek, van Praag, y Ijsselstein, (2010, 443), obtuvieron resultados no significativos e incluso negativos en la intención emprendedora.

Se encontró que si el individuo percibe que hay alguna opción de recursos o apoyos financieros, verá viable la opción de crear una empresa. (Alonso Galicia, 2015, p. 55).

La falta de capital se vuelve un des motivante en la intención emprendedora y una barrera para el emprendimiento (Galvez Albarracin, Guauña Aguilar, y Ravina Ripoll, 2020, p.98).

En los modelos de intención se presentan las variables externas (características demográficas o de fondo) y variables internas (conocimiento, factibilidad percibida, actitud, normas sociales) (Liñán, 2004, pp. 29-30) mencionadas con anterioridad.

En suma de acuerdo con la revisión de la literatura anterior los factores que se tomaran en cuenta en esta investigación son los factores demográficos, los externos (dependientes del entorno), y los internos (dependientes del individuo) con la intención de analizar las diferencias en los factores que influyen en la intención emprendedora entre hombres y mujeres.

Los factores demográficos, internos y externos se clasificaron en la Tabla 2:

Tabla 2.

Clasificación de los factores demográficos, internos y externos.

División	Factores
Demográficos	Género
	Edad
	Carrera
	Año de la carrera
	Experiencia laboral
	Grupo socioeconómico al que pertenece la familia
	Existencia de empresarios o trabajadores autónomos en la familia
	Nivel de estudio de los padres
Internos	Intención emprendedora
	Capacidad emprendedora
	Características personales
	Decisión de crear una empresa
	Propensión a emprender
	Motivación de emprendimiento
	Formación emprendedora
	Facilidad o dificultad para emprender
Externas	Aprobación de su familia directa, amigos y compañeros
	Sociales
	Facilidad de adquirir financiamiento familia/gobierno

Fuente: Elaboración propia.

En el siguiente capítulo se analiza el contexto del emprendimiento en México y principalmente en Querétaro.

3. Marco contextual: Emprendimiento en México y Querétaro

3.1. México

México es un país considerado en vías de desarrollo de ingreso medio con una población de 129.2 millones de personas (2018), con un crecimiento del PIB de 2.1% (2017) y PIB per cápita de \$9,377 (2017) (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a).

En cuanto al contexto emprendedor, según el Índice Nacional de Contexto del Emprendimiento (NECI) por sus siglas en inglés National Entrepreneurship Context Index, que evalúa el entorno para el espíritu empresarial en una economía, explica que en México el contexto de la iniciativa empresarial requiere prestar atención a una serie de factores; esto debido que las malas condiciones en algunas áreas pueden limitar la voluntad y la capacidad de las personas para iniciar negocios, a pesar de las fortalezas con las que cuenta México en otras áreas. México tiene una calificación media, ya que se encuentra en la posición 23 de las economías con un score de 5.2. La Tabla 3 muestra las clasificaciones y puntuaciones generales de NECI para 54 economías que completaron la Encuesta Nacional de Expertos de GEM en 2018 (Global Entrepreneurship Monitor, 2019b, p.59).

Tabla 3.

Clasificaciones y puntajes del NECI.

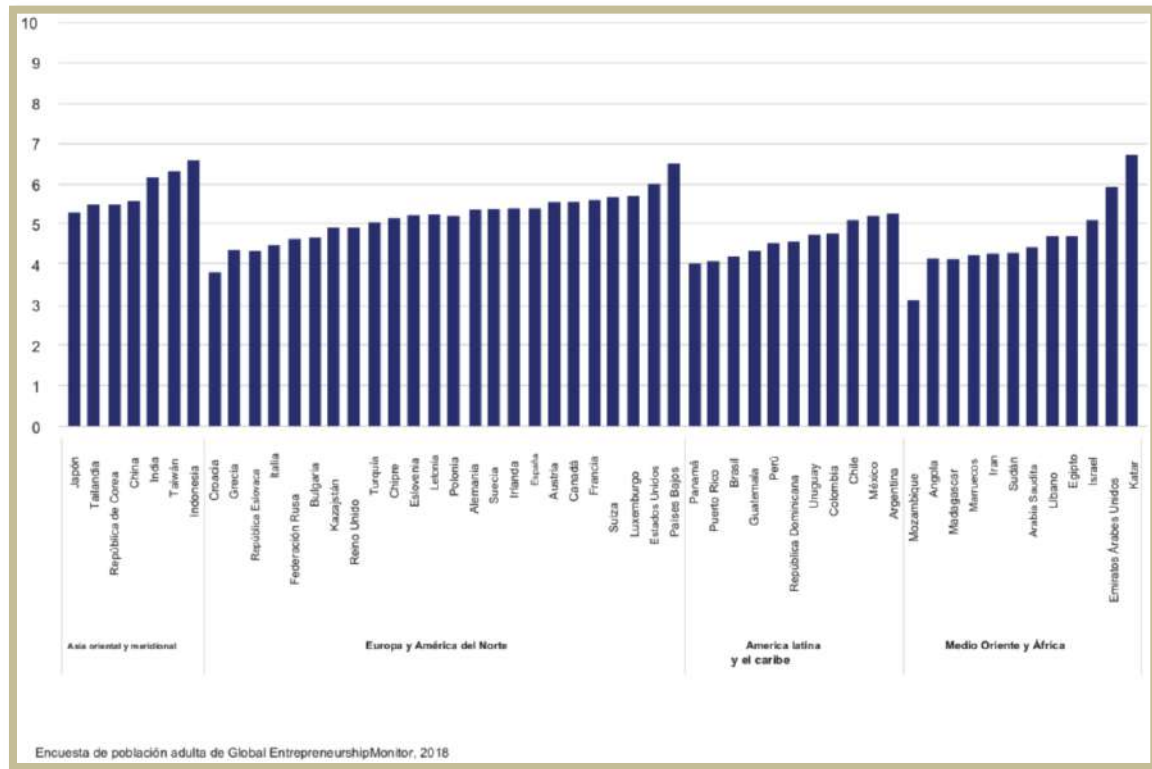
Nivel de Ingresos	REGIÓN	Economía	Rango NECI	Puntuación NECI (sobre 10)
altos ingresos	Asia oriental y meridional	Japón	20	5.3
altos ingresos	Latinoamérica y el Caribe	Argentina	21	5.2
altos ingresos	Europa y América del Norte	Letonia	22	5.2
ingreso medio	América Latina y el Caribe Europa y	México	23	5.2
altos ingresos	América del Norte	Polonia	24	5.2
altos ingresos	Europa y América del Norte	Eslovenia	25	5.2
altos ingresos	América Latina y el Caribe Europa y	Chile	26	5.1
altos ingresos	América del Norte	Chipre	27	5.1
altos ingresos	Oriente Medio y África Europa y	Israel	28	5.1
ingreso medio	América del Norte	Turquía	29	5.1
altos ingresos	Europa y América del Norte	Reino Unido	30	4.9
ingreso medio	Europa y América del Norte	Kazajstán	31	4.9
ingreso medio	América Latina y el Caribe América	Colombia	32	4.8
altos ingresos	Latina y el Caribe	Uruguay	33	4.7
de bajos ingresos	Oriente Medio y África Oriente	Egipto	34	4.7
ingreso medio	Medio y África Europa y América	Libano	35	4.7
ingreso medio	del Norte	Bulgaria	36	4.7
ingreso medio	Europa y América del Norte	Federación Rusa	37	4.6
ingreso medio	América Latina y el Caribe América	República Dominicana	38	4.6
ingreso medio	Latina y el Caribe	Parú	39	4.5
altos ingresos	Europa y América del Norte	Italia	40	4.5
altos ingresos	Oriente Medio y África Europa y	Arabia Saudita	41	4.4
altos ingresos	América del Norte	Grecia	42	4.3
altos ingresos	Europa y América del Norte	República Eslovaca	43	4.3
ingreso medio	América Latina y el Caribe Medio	Guatemala	44	4.3
de bajos ingresos	Oriente y África	Sudán	45	4.3
ingreso medio	Oriente Medio y África	Iran	46	4.3
de bajos ingresos	Oriente Medio y África	Marruecos	47	4.3
ingreso medio	América Latina y el Caribe Medio	Brasil	48	4.2
de bajos ingresos	Oriente y África	Madagascar	49	4.1
de bajos ingresos	Medio Oriente y Africa	Angola	50	4.1
altos ingresos	América Latina y el Caribe América	Puerto Rico	51	4.1
altos ingresos	Latina y el Caribe	Panamá	52	4.0
altos ingresos	Europa y América del Norte	Croacia	53	3.8
de bajos ingresos	Medio Oriente y Africa	Mozambique	54	3.2

Encuesta de población adulta de Global Entrepreneurship Monitor, 2018

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, (2019b, p.59).

La Figura 4 muestra los puntajes generales de NECI para las 54 economías por región. Los resultados de NECI son altos en la región de Asia oriental y meridional. Tres de las economías de esta región están clasificadas entre las cinco primeras (Indonesia, Taiwán e India). La región de América Latina y el Caribe muestra resultados consistentemente bajos, Argentina ocupa el ranking más alto con 21.

Figura 4. Resultados del NECI para 54 economías en cuatro regiones geográficas.



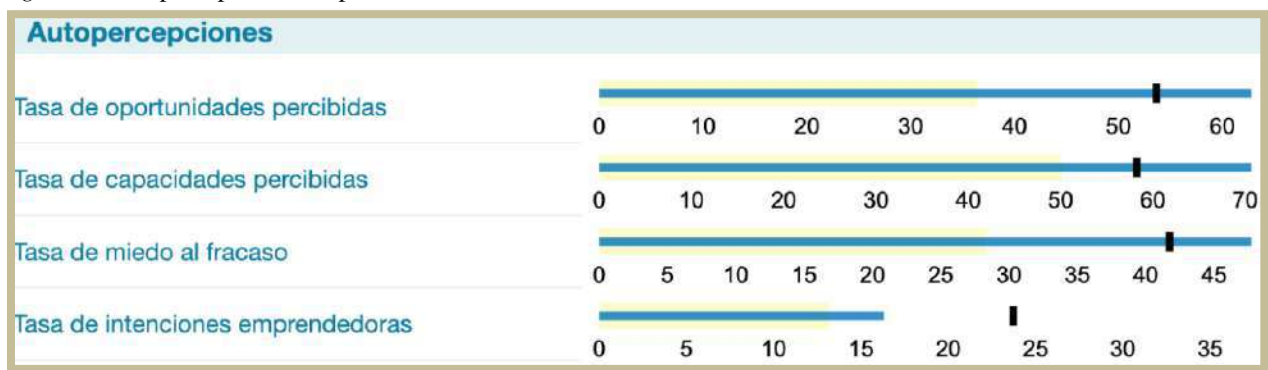
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (2019b, p.60).

Dentro del comportamiento y las actitudes empresariales las autopercepciones para el caso de México se encuentran de la siguiente manera:

La tasa de oportunidades percibidas para 2019 obtuvo un aumento en el porcentaje de 62.81% ya que para 2017 era de 36.38%, y en comparación con el promedio global que se encuentra en un 51.61%. En cuanto a la tasa de capacidades percibidas para 2019 obtuvo un aumento en el porcentaje de 70.68% ya que para 2017 era de 50.07%, y en comparación con el

promedio global que se encuentra en un 62.96%. En la tasa de miedo al fracaso para 2019 obtuvo un aumento en el porcentaje de 47.74% ya que para 2017 era de 28.40%, y en comparación con el promedio global que se encuentra en un 43.47%. Por último la tasa de intenciones emprendedoras en el 2019 fue de 16.30%, en el 2017 fue de 13.20% lo que significa que hubo un aumento, pero el promedio global es de 23.72% (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a) como se observa en la Figura 5.

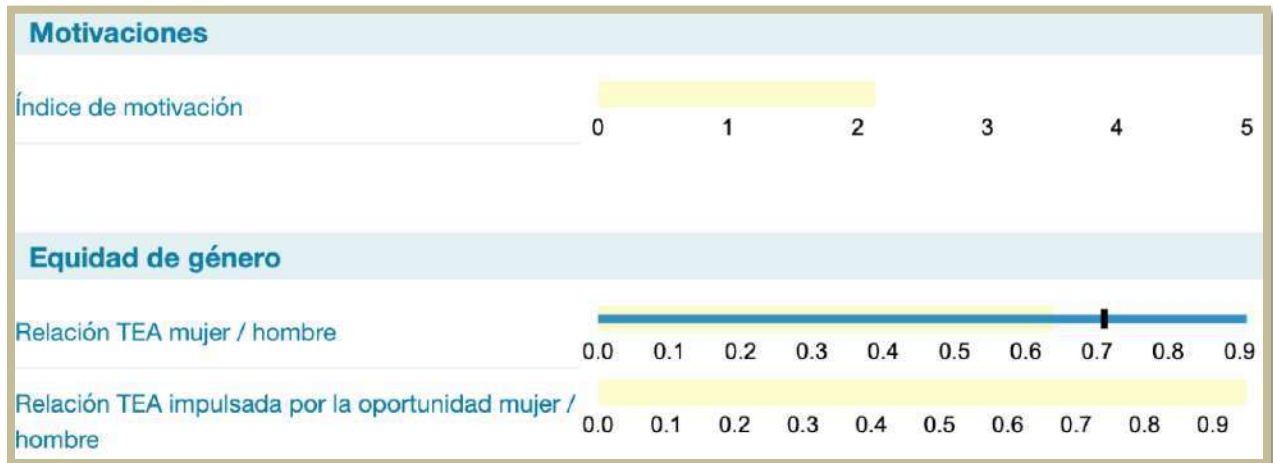
Figura 5. Autopercepciones emprendedoras en México.



Fuente: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a).

Las motivaciones en 2017 tenía una tasa de 2.14% en México y la relación TEA de mujeres y hombres ha aumentado ya que en 2017 era de 0.64% mientras que en el 2019 fue de 0.91%, tomando en cuenta que el promedio global es de 0.71% (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a).

Figura 6. Equidad de género y motivaciones emprendedoras en México.



Fuente: (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a).

México, obtuvo una calificación destacada en la facilidad para hacer negocios, ya que se encuentra como el segundo país mejor calificado de América Latina según el Doing Business Report, edición 2020, publicado por el WB, pues se posicionó en el lugar 60, con una calificación de 72.4, seguido de Chile, el cual obtuvo una calificación de 59. En el tema de iniciar un negocio tuvo un rango de 107 con una calificación de 86.1, en el manejo de permisos de construcción hubo un cambio que dificulta hacer negocios, por lo que el rango fue de 93 con un puntaje de 68.8, en donde se notó un puntaje alto fue en el de obtener un crédito, (rango de 11 y puntaje de 90). El peor puntaje fue en el ítem de pagar impuestos (rango de 120 y un puntaje de 65.8) (The World Bank, 2019a, p. 4), como se muestra en la Figura 7.

Figura 7. Rankings en los temas de Doing Business de México.



Fuente: The World Bank (2019a, p.4).

Otro dato interesante encontrado en el reporte el ítem “empezar un negocio” comparado con otras economías de la región, la Ciudad de México y Monterrey se encuentran cerca de las mejores (The World Bank, 2019a, p.6), como se muestra en la Figura 8.

Figura 8. Empezar un negocio en México (comparación).



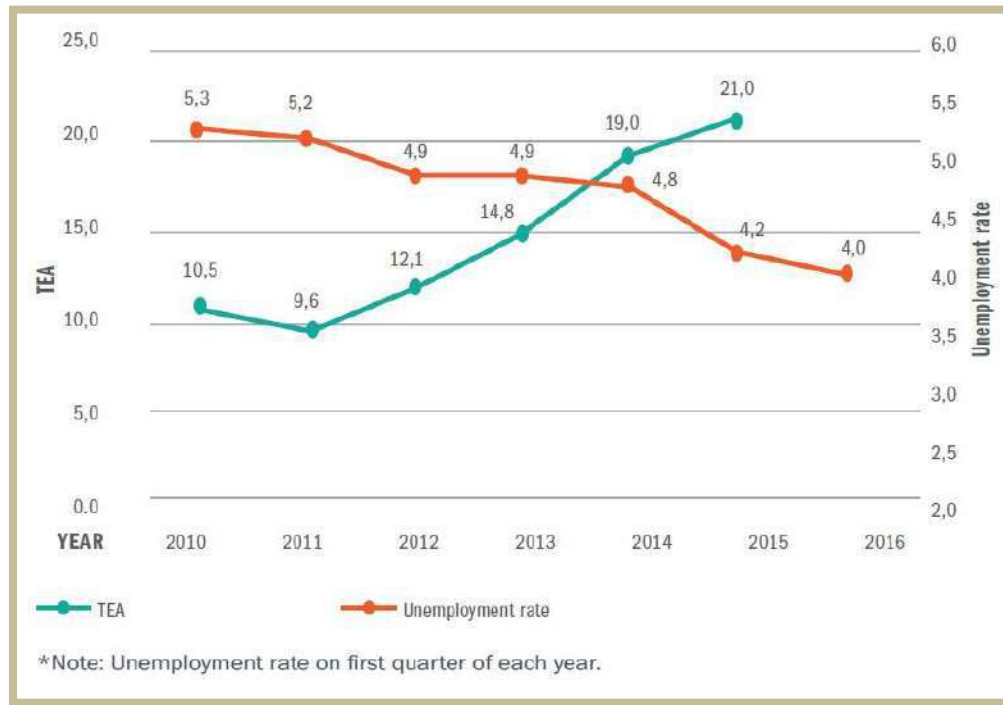
Fuente: The World Bank (2019a, p.6).

Según un estudio que realizó el GEM, el 36% de la percepción nacional opina que en México se pueden emprender negocios y desarrollar mercados.

En México, la tasa de adultos involucrados a iniciar un negocio ha tenido un constante crecimiento a lo largo de los años, siendo así que hoy en día la tasa emprendimiento más alta que de Latinoamérica , así es como lo da a conocer GEM: “El TEA en la etapa inicial era del 21% de la población adulta, el doble que en 2010. Hoy, la tasa de TEA de México es más alta que el promedio de los países latinoamericanos (19.9%)”. El GEM también menciona que la administración en México ha contemplado el espíritu empresarial y se le ha brindado apoyo con la recuperación después de la Crisis Económica Global que ocurrió en el 2008, la tasa de TEA ha crecido (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a).

Para comprender la relevancia del emprendimiento en la economía de México se puede apreciar la siguiente Figura donde se observa el porcentaje de adultos involucrados en iniciar un negocio con la tasa desempleo. Existe una disminución en la tasa de desempleo a medida que crece el porcentaje de adultos involucrados en iniciar un negocio en el periodo 2010 a 2015 (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a).

Figura 9. Relación TEA vs tasa de desempleo.



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (2019a).

También es importante mencionar que la confianza de los mexicanos en su capacidad para emprender ha ido disminuyendo a lo largo del tiempo. Por ejemplo, en 2010, el porcentaje de adultos que creen que tienen las habilidades necesarias para iniciar un negocio era del 65%, ahora es solo el 45.8% (Global Entrepreneurship Monitor, 2019a).

La tendencia de la confianza empresarial (manufacturas, construcción y comercio) ha ido a la baja a partir del 2019 sin recuperarse (INEGI, 2020). En cuanto a las expectativas empresariales, en el área de las manufacturas y construcción tienen una tendencia hacia la baja a partir de 2019, en cuanto a la de comercio se ha mantenido (INEGI, 2020).

Con la información anterior podemos ver que México no se encuentra de forma óptima en la rama del emprendimiento y es en consecuencia del contexto económico.

A continuación veremos un panorama de cómo se encuentra el Estado de Querétaro en el área del emprendimiento.

3.2. Querétaro

Querétaro se ubica dentro de las primeras cinco economías de México medido con el Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (ITAE). Según datos de la Secretaría de Desarrollo Sustentable (SEDESU), publicados en el diario El Financiero. Querétaro obtuvo 129.2 puntos en el Índice de volumen físico para 2018, de acuerdo con el ITAE (El Financiero, 2019) como puede observar en la Tabla 4.

Tabla 4.

Indicador trimestral de la actividad económica estatal.

■ Índice de volumen físico [2018]	
Indicador trimestral de la actividad económica estatal (ITAE)	
Trimestre	Puntuación
Cuarto	129.2
Tercero	127.7
Segundo	126.3
Primero	125.5

Fuente: El Financiero (2019).

Además, en el Informe de “Indicadores Querétaro” de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO) el PIB de Querétaro en 2016 significó el 2.3% en relación al total nacional y en comparación con el año anterior creció un 3.6% (CANACO, 2018, sp.).

En el primer trimestre de 2018, Querétaro atrajo 388.3 millones de dólares (mdd) en Inversión Extranjera Directa (IED), esto representa el 4.1% del total de la nación (CANACO, 2018, sp.).

A su vez, este informe referencia el lugar que ocupa Querétaro en el Doing Business 2016, que califica a la economías por su facilidad de hacer negocios con el 11° lugar de la ciudades analizadas de México. Añadiendo el informe que Querétaro ocupa el 5° lugar para apertura de un

negocio, el 26° respecto al manejo de permisos de construcción, el 2° en registro de propiedades y el 16° en cumplimiento de contratos (CANACO, 2018, sp.).

Figura 10. Querétaro en el Doing Business Report (2016).

QUERÉTARO Querétaro		Clasificación general de Doing Business en México 2016	
		Distancia a la frontera (puntos porcentuales)	
Apertura de una empresa (clasificación)	5	✘ Obtención de permisos de construcción (clasificación)	26
Distancia a la frontera (puntos porcentuales)	86.75	Distancia a la frontera (puntos porcentuales)	74.96
Trámites (número)	8	Trámites (número)	14
Tiempo (días)	9	Tiempo (días)	79
Costo (% del ingreso per cápita)	6.6	Costo (% del valor de la bodega)	3.1
Capital mínimo (% del ingreso per cápita)	0	Índice de control de calidad de la construcción (0-15)	10.0
Registro de la propiedad (clasificación)	2	✓ Cumplimiento de contratos (clasificación)	16
Distancia a la frontera (puntos porcentuales)	75.70	Distancia a la frontera (puntos porcentuales)	72.16
Trámites (número)	5	Tiempo (días)	263
Tiempo (días)	21	Costo (% del valor de la demanda)	26.9
Costo (% del valor de la propiedad)	3.6	Índice de control de los procesos judiciales (0-18)	10.5
Índice de calidad del sistema de administración de tierras (0-30)	21		

Fuente: CANACO (2018, sp.).

En cuanto al clima económico el Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro (2019, pp.21-30) afirma que: “El índice de contexto del emprendimiento muestra que Querétaro es más fácil iniciar o desarrollar una empresa (5.24), por encima del promedio a nivel nacional (4.72) y Latinoamérica (3.99)”. Este estudio explica que el GEM para conocer la percepción de emprendimiento como una buena alternativa, preguntó: “Considera que iniciar un negocio es una buena opción de carrera”, lo que el 66% de personas consideran al emprendimiento una buena opción, por debajo del nivel nacional (68%), las mujeres queretanas tienen una mayor percepción como opción favorable que los hombres (mujeres: 69%, hombres: 62%), mientras a nivel nacional la percepción entre ambos géneros es muy similar. Los jóvenes Queretanos, entre los 18 y los 34 años, consideran que es una opción deseable como carrera (18-24: 64%, 25-34:72%) e incluso se encuentran por arriba del nivel nacional.

Dentro de las percepciones sociales hacia el emprendimiento de los Queretanos, en el reporte del Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro (2019), explica que el GEM usó dos indicadores: “Piensa que los emprendedores exitosos gozan de un estatus social alto” y “Los

medios de comunicación ponen atención en las historias de emprendimiento exitosas” a lo que el nivel percibido a la primera pregunta de la población Queretana fue de 66.5, muy cerca al nivel de percepción del nivel nacional (67.69%), el nivel de percepción de los hombres Queretanos que piensa que los emprendedores gozan de un estatus social alto es de 68.38% mientras que el del nivel de percepción nacional de los hombres es de 68.40% mostrándonos que están a la par de la percepción nacional entre hombre, en cambio las mujeres Queretanas mostraron en el estudio que el nivel de percepción se encontró en un 64.98% mientras que el nivel nacional entre mujeres fue de 66.96%. De los grupos de edad de jóvenes Queretanos de 18 a 24 años y de 25 a 34 años, tuvieron un nivel de percepción de 79% y 73%, respectivamente.

Para la segunda pregunta que aplicó el GEM los resultados en la población Queretana fueron los siguientes: El 61.32% de los hombres Queretanos consideran que existe cobertura de los medios de comunicación a casos de emprendedores exitosos, mientras que 58.18% de las mujeres así lo considera, por debajo al nivel de percepción de los hombres Queretanos y también por debajo de la percepción de la población de mujeres mexicanas (67.23%). Los grupos de edad de jóvenes Queretanos de 18 a 24 años y de 25 a 34 años, tuvieron un nivel de percepción de 64% y 72%, respectivamente.

En el marco de las actitudes hacia el emprendimiento, el estudio preguntó si se conocía a alguien que ha iniciado un negocio en los últimos 2 años, en esta pregunta el nivel de percepción de la población queretana fue 58.92%, arriba de la percepción nacional (46.38%). La mujeres mostraron tener una mayor percepción en este ítem a los hombres, en cuanto a los jóvenes el grupo de edad de 18 a 24 años, el 69.53% así lo consideró, en cuanto al grupo de 25 a 34 años el nivel de percepción fue de 70.70%. Lo siguiente que se les cuestionó fue su percepción de conocimiento, habilidades y experiencias y en Querétaro la percepción de las capacidades para

emprender está por encima del nacional (71.62% vs 70.68%), el grupo de 25 a 34 años es el que se auto-observa con mayores habilidades y experiencia para emprender (78.81%), en cuanto a los hombres Queretanos se perciben con conocimientos, habilidades y experiencia propia a las mujeres, 76.15% y 67.62% respectivamente. En cuanto al miedo al fracaso para emprender muestran que en Querétaro las personas que fueron entrevistadas tienen un menor grado de miedo al fracaso que a nivel nacional, el grupo de mujeres y el grupo de edad de 25 a 34 años manifiestan un mayor miedo al fracaso. La antepenúltima pregunta que realizó el estudio fue si “perciben buenas oportunidades de iniciar un negocio en los próximos 6 meses”, y los resultados fueron que todos los grupos se encuentran por encima del nacional. La última pregunta fue si esperaban emprender un negocio en los próximos 3 años, los resultados fueron los siguientes; la percepción de la población en general Queretana fue de 20.86%, menor al promedio nacional de 23.00%, en cambio los hombres Queretanos muestran tener expectativas de iniciar un negocio mayores al promedio nacional, 29.06% y 24.99% respectivamente. En contraste las mujeres Queretanas muestran tener expectativas de iniciar un negocio menores al promedio nacional, 13.65% y 21.17% respectivamente. En cuanto a los grupos de edad 18-24 años tienen expectativas mayores a las del promedio nacional, a diferencia del grupo del 25-34 años.

A su vez, la TEA en el estado de Querétaro muestra también una disminución en las mujeres en comparación con los hombres (8.63% y 16.98% respectivamente). En cuanto a los grupos de edad los jóvenes de 25-34 años tiene un TEA más alto al de 18-24 años. Todo esto se puede apreciar en la Tabla 5 que se encuentra a continuación.

Tabla 5.

Percepciones emprendedoras.

Percepciones emprendedoras			
Emprendimiento como opción deseable de carrera			
		Querétaro (%)	México (%)
		65.93	68.06
Género	Hombres	62.14	68.13
	Mujeres	69.09	68.00
Grupo de edad	18-24	74.55	70.87
	25-34	71.43	66.05
Estatus social de los emprendedores			
		Querétaro (%)	México (%)
		66.54	67.69
Género	Hombres	68.38	68.40
	Mujeres	64.98	66.96
Grupo de edad	18-24	79.46	69.13
	25-34	73.61	64.66
Cobertura de los medios de comunicación a casos de emprendedores exitosos			
		Querétaro (%)	México (%)
		59.61	65.96
Género	Hombres	61.32	64.65
	Mujeres	58.18	67.23
Grupo de edad	18-24	64.49	65.77
	25-34	72.41	63.24
Conoce a alguien que ha emprendido recientemente			
		Querétaro (%)	México (%)
		58.92	46.38
Género	Hombres	57.30	48.28
	Mujeres	60.34	44.63
Grupo de edad	18-24	69.53	47.83
	25-34	70.70	46.66
Percepción de conocimiento, habilidades y experiencia propia			
		Querétaro (%)	México (%)
		71.62	70.68
Género	Hombres	76.15	73.30
	Mujeres	67.62	68.28
Grupo de edad	18-24	69.64	72.64
	25-34	78.81	73.36
Miedo al fracaso para emprender			

Percepciones emprendedoras			
		Querétaro (%)	México (%)
		45.01	47.96
Género	Hombres	40.54	47.47
	Mujeres	49.05	48.41
(Tabla 5 continuación)			
Grupo de edad	18-24	39.37	47.32
	25-34	40.51	47.45
Oportunidades para emprender			
		Querétaro (%)	México (%)
		70.77	62.81
Género	Hombres	68.18	62.76
	Mujeres	73.19	62.85
Grupo de edad	18-24	72.03	65.37
	25-34	77.85	63.61
Expectativas de iniciar un negocio			
		Querétaro (%)	México (%)
		20.86	23.00
Género	Hombres	29.06	24.99
	Mujeres	13.65	21.17
Grupo de edad	18-24	25.98	23.34
	25-34	21.79	25.00
Actividad Total Emprendedora en etapas tempranas (TEA)			
		Querétaro (%)	México (%)
		12.60	12.98
Género	Hombres	16.98	13.60
	Mujeres	8.63	12.41
Grupo de edad	18-24	14.99	12.21
	25-34	16.99	14.08

Fuente: Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro (2019, pp. 21-30).

En cuanto a las condiciones del marco para el emprendimiento en Querétaro el estudio evalúa el financiamiento empresarial, la política gubernamental (apoyos y relevancia, impuestos y burocracia), los programas gubernamentales, educación emprendedora (nivel fundamental y nivel superior), la transferencia de tecnología, infraestructura comercial y legal, el dinamismo del mercado interno (peso del mercado interno y regulación de entrada, la infraestructura física y por ultimo las normas sociales y culturales. Los resultados arrojados muestran que la infraestructura

física obtuvo la puntuación más alta, el factor que le siguió fue el de a educación emprendedora a nivel superior, en contraste las condiciones con puntuación más baja fue la de educación emprendedora a nivel fundamental como se puede apreciar en la Figura 11.

Figura 11. Condiciones del Contexto Emprendedor.



Fuente: Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro (2019, p.11).

Otro punto importante en este estudio son los principales obstáculos percibidos que se enfrentan los emprendedores de Querétaro, se encontró en los primeros lugares los apoyos financieros, la educación y formulación, la política y contexto institucional y social, así como la corrupción. Los últimos ítems que los emprendedores percibieron como un obstáculo fueron la

apertura del mercado, la estructura comercial y profesional, el acceso a la infraestructura física y la composición de población percibida. Todo esto se puede apreciar en la Tabla 6.

Tabla 6.

Principales impulsores.

Impulsores	Cantidad	Porcentaje
Apertura del mercado	14	12.40%
Capacidad para el emprendimiento	13	11.50%
Clima económico	12	10.60%
Educación y formación	11	9.73%
Política y contexto institucional y social	10	8.85%
Apoyo financiero	9	7.96%
Normas culturales y sociales	7	6.19%
Acceso a la infraestructura física	6	5.31%
Composición de población percibida	6	5.31%
Programas de gobiernos	4	3.54%
Características de la fuerza laboral	4	3.54%
Diferente desempeño de las pymes	4	3.54%
Información	4	3.54%
Políticas de gobierno	3	2.65%
Estructura comercial y profesional	2	1.77%
Internacionalización	2	1.77%
Corrupción	1	0.88%
Costos laborales, acceso y regulación	1	0.88%

Fuente: Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro (2019, p.68).

A modo de conclusión, los Queretanos cuenta con autopercepciones emprendedoras y percepciones del emprendimiento favorables, tanto en hombres como en mujeres pero en el indicador TEA la tasa es mucho menor en las mujeres que en los hombres. Las mujeres tienen un ligero mayor miedo al fracaso que los hombres, en cambio, son las mujeres las que perciben buenas oportunidades en los próximos 6 meses para emprender, pero aun con esto sus expectativas para emprender son menores a la de los hombres. Por otra parte, el clima emprendedor en Querétaro es alentador así como el contexto económico.

En el próximo capítulo se explica la metodología usada en la presente tesis.

4. La intención emprendedora: propuesta metodológica

4.1. Introducción

El propósito del presente capítulo es describir la metodología utilizada en la investigación para detectar y analizar los determinantes de la intención emprendedora en mujeres y hombres alumnos. En virtud de que la pregunta de investigación es ¿Cuáles son los determinantes de la intención emprendedora en mujeres y hombres en los alumnos de la UAQ?

Teniendo así el objetivo general:

Detectar y analizar los determinantes de la intención emprendedora en mujeres y hombres alumnos de la Universidad Autónoma de Querétaro con la ayuda de un modelo de regresión logística.

De este objetivo general se despliegan los objetivos específicos:

Definir y aplicar un instrumento de investigación que permita conocer los determinantes de la intención emprendedora en los alumnos;

Analizar el impacto de los determinantes de la intención emprendedora en los alumnos;

Diferenciar los determinantes de la intención emprendedora en los alumnos por género.

Las hipótesis centrales de esta investigación son dos:

Las alumnas de la Universidad Autónoma de Querétaro tienen una menor intención emprendedora comparada con la de los alumnos de la Universidad Autónoma de Querétaro.

Existen diferencias significativas en los determinantes de la intención emprendedora entre mujeres y hombres del alumnado de la Universidad Autónoma de Querétaro.

La metodología utilizada es cuantitativa, recolecta información para probar las hipótesis de la investigación. A su vez, es básica ya que busca identificar y valorar la influencia de factores que determinaron la intención emprendedora. También es transversal ya que la aplicación del

cuestionario a los alumnos fue en la misma temporalidad. Es de campo ya que recopila información con cada uno de los alumnos, y documental. El esquema se presenta en la Tabla 7.

Tabla 7.

Clasificación de la investigación.

Por la fuente de obtención de la información	Documental y de campo	Se hace un análisis documental de las variables para ser planteadas en el estudio. A su vez, el estudio estructura un instrumento de investigación para recopilar la información de los alumnos de la Facultad de Contaduría y Administración y así poder conocer los factores que influyen en la intención emprendedora.
Por el número de variables	Multivariado	El análisis tiene más de una variable.
Por el enfoque	Cuantitativo	La presente investigación, a través de la estadística descriptiva, del análisis factorial y la regresión logística pretende obtener resultados para ser analizados.
Por el nivel de análisis	Explicativo	Se pretende conocer las causas de la intención emprendedora en los alumnos con una perspectiva de género.
Por la época de estudio	Actual	Es un análisis del comportamiento de las variables en el presente.
Por el tipo de seguimiento de las variables	Transversal	En la investigación se compararan las características y situaciones de los alumnos compartiendo todos en la misma temporalidad.
Tipo de Estudio	Inferencial	Se pretende conocer el impacto de los factores en la intención emprendedora.
Por el objetivo de estudio	Investigación básica	La investigación se centra en conocer lo que determine la intención emprendedora en los alumnos de la UAQ y las diferencias entre estas determinantes entre mujeres y hombres.

Fuente: Elaboración propia.

La metodología consta de tres etapas. La primera fue la construcción y envío de un cuestionario. En la segunda se construyeron variables a partir de las respuestas del cuestionario con un análisis factorial. Finalmente en la tercera se especificó y estimó un modelo tipo logit con la intención de analizar las diferencias en las probabilidades de la intención emprendedora entre hombres y mujeres. En las siguientes secciones se presentan las metodologías correspondientes a cada etapa.

4.2. Construcción y envío del cuestionario

Debido a los reducidos estudios sobre el análisis de la intención emprendedora se elaboró y aplicó una encuesta a 135 alumnos de los cuales se recibieron 86 encuestas respondidas (el 63.70%). Se procesaron en el modelo el 100% de las encuestas recibidas ya que fueron correctas

y completamente respondidas. La encuesta se realizó en google forms y el método de recolección de datos utilizado fue el de encuesta electrónica (se envió el link de la encuesta vía correo electrónico). La encuesta se presenta en el Anexo B. Fue enviada vía correo electrónico el día 30 de marzo de 2020, recibiendo las respuestas de los alumnos del 30 de marzo al 12 de abril del 2020 y consta de un total de 20 preguntas.

Al comienzo del cuestionario se presentó el objetivo general de la investigación, los datos de identificación de la institución, y la confidencialidad de las respuestas proporcionadas.

El cuestionario fue estructurado con preguntas de escala nominal y de escala Likert de 5 puntos.

La escala Likert es un instrumento que se compone por opciones de identificación seguido de una escala (Hechavarría Toledo, n.d, sp.), para este caso la escala utilizada fue:

- Totalmente de acuerdo (2)
- Parcialmente de acuerdo (1)
- Neutral (0)
- Parcialmente en desacuerdo (-1)
- Totalmente en desacuerdo (-2)

Las variables consideradas en el cuestionario son las revisadas en la literatura y se dividieron como se muestra en el Anexo C, en una tabla con su respectivo puntaje.

La encuesta se fundamenta en la literatura existente sobre la aplicación de la teoría de la intención emprendedora, por lo que está dividida en tres secciones:

1. Información general (datos demográficos): Se incluyeron preguntas sobre sus características demográficas con el objetivo de describir la muestra.

2. Factores internos que influyen en la intención emprendedora: Se recolecta información sobre factores internos como la capacidad emprendedora, las características del individuo (auto-confianza, innovación, autoconocimiento, etc.), decisión de crear una empresa, predisposición a emprender, propósito de emprendimiento.
3. Factores externos que influyen en la intención emprendedora: Se recolecta información como la aprobación de la familia directa, amigos y compañeros, factibilidad o preparación para emprender, sociales, de formación, facilidad para adquirir financiamiento de la familia o del gobierno y dificultades que se pudieran presentar al momento de emprender.

La siguiente Tabla tiene el propósito de mostrar de forma resumida las variables y los autores citados.

Tabla 8.

Variables utilizadas en el instrumento de investigación.

Factor	Relación con la intención emprendedora	Dimensiones	Literatura
Demográficos.	Factores demográficos y económicos, como la educación, la edad, la riqueza y la situación laboral, se han establecido como impulsores importantes del comportamiento empresarial (Arenius y Minniti 2005).	Género	Liñán, 2004; Hernández Maldonado, 2019; Arteaga Cervantes, Mexicano Ojeda, y González Martínez, s. f.; Amorós y Abarca, 2014; Jiménez-Cercado, Villacís-Aveiga, y Acosta-Veliz, 2017; De Jorge Moreno, 2013; García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010.
		Edad.	
		Carrera.	
		Año de la carrera.	
		Experiencia laboral.	
		Grupo socioeconómico al que pertenece la familia.	
		Existencia de empresarios o trabajadores autónomos en la familia.	
Nivel de estudio de los padres.			
Intención emprendedora.	El emprendimiento no inicia con un reflejo, sino que hay una intención detrás de la acción de emprender, y lo que ocurre es que se procesan las “señales” del entorno. (Krueger, Reilly, y Carsrud,	Trayectorias profesionales.	Ajzen, 1991; Liñán, 2004; Shapero y Sokol, 1982; Krueger, Reilly, y Carsrud, 2000; Hernández-López, Moncada-Toro, y Henao-Colorado, 2018; Arenius y Minniti, 2005.

Factor	Relación con la intención emprendedora	Dimensiones	Literatura
	2000).		
(Tabla 8, continuación)			
Capacidad emprendedora.	El grado de confianza en las capacidades está positivamente relacionado con la apertura de un negocio. Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro (2019).	Creatividad.	Arenius y Minniti , 2005; Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, 2019.
		Perseverancia.	
		Tolerancia al fracaso.	
		Rigurosidad.	
Características personales.	Las características personales del individuo que crea una empresa ya que Veneciana menciona son distintas a las demás personas, Veneviana (1999), citado en (García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010).	Autoconfianza.	Arenius y Minniti, 2005; García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010.
		Posición positiva ante adversidades.	
		Soluciones rápidas y eficaces.	
		Adaptabilidad a los cambios.	
		Puesta en marcha de ideas.	
		Ideas originales.	
		Trabajo en equipo.	
		Escucha de diversas opiniones.	
		Autoconocimiento.	
Decisión de crear una empresa.	El proceso de creación de una empresa inicia la decisión de realizarla, Liñán (2017).	Actividades e ideas con la decisión de crear una empresa.	Liñán, 2007.
Propensión a emprender.	Probabilidad de que un individuo realice una iniciativa emprendedora (García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010).	Satisfacción.	Amorós y Abarca, 2014.
Motivación de emprendimiento.	Dentro del MTCP se contemplan las motivaciones, ya que la intención se refleja en “factores motivaciones” que influyen en el esfuerzo a realizar con la finalidad de llevar a cabo dicha conducta. (Hernández-López, Moncada-Toro, y Henao-Colorado, 2018)	Nuevos retos.	
		Crear empleo.	
		Crear e innovar.	
		Ingresos económicos	
		Ser su propio jefe.	
		Mejorar el mundo.	
Aprobación de su familia directa, amigos y compañeros.	La aprobación de distintas personas que percibe un individuo sobre el emprendimiento tiene cierta influencia en la intención emprendedora (Ajzen, 1991).	Familia directa.	Jiménez-Cercado, Villacís-Aveiga, y Acosta-Veliz, 2017; Hernández-López, Moncada-Toro, y Henao-Colorado, 2018; Ajzen, 1991; Alonso Galicia, 2015; Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, 2019; Liñán,
		Amigos más íntimos	
		Compañeros o colegas	

Factor	Relación con la intención emprendedora	Dimensiones	Literatura
			2004; Ajzen, 1991.
(Tabla 8, continuación)			
Factibilidad percibida.	La viabilidad percibida en la intención empresarial tiene importantes implicaciones prácticas. Si la viabilidad de iniciar un negocio se percibe a ser más alta, entonces habrá más fuerte intención emprendedora (Wang, Lu, y Millington, 2011).	Definición de idea de negocio. Crear y puesta en marcha. Conocimiento. Expectativas positivas. Capacidad de reconocimiento de oportunidades.	Jiménez-Cercado, Villacís-Aveiga, y Acosta-Veliz, 2017; Wang, Lu, y Millington, 2011; Liñán, 2004, Kautonen, T., Tornikoski, E. T., y Kibler, E., 2011.
Sociales.	La oportunidad económica es un predictor de la actitud emprendedora (Kolvereid, 1996). Un estudio arrojó resultado en los que las mujeres emprenden por necesidad (García Carranza, Jiménez Cercado, y Escamilla Solano, 2018).	Oportunidad/ Necesidad.	Kolvereid, 1996; García Carranza, Jiménez Cercado, y Escamilla Solano, 2018.
Formación emprendedora.	Souitaris, Zerbinati, y Al-Laham, (2007), encontró que existe una relación positiva con la intención emprendedora, en cambio para Oosterbeek, van Praag, y Ijsselstein, (2010), obtuvieron resultados no significativos e incluso negativos en la intención emprendedora.	Percepciones/ actividades en cuanto a la formación emprendedora.	Souitaris, Zerbinati, y Al-Laham, 2007; Oosterbeek, van Praag, y Ijsselstein, 2010; Liñán 2004.
Apoyo financiero.	Si el individuo percibe que hay alguna opción de recursos o apoyos financieros,, verá viable la opción de crear una empresa.	Facilidad de adquirir financiamiento familia/gobierno	Liñán, 2004; Hernández-López, Moncada-Toro, y Henao-Colorado, 2018; Alonso Galicia, 2015
Dificultades que pudiera tener al emprender.	Dentro del control del comportamiento percibido se encuentra la dificultad percibida (Kautonen, T., Tornikoski, E. T., y Kibler, E, 2011)	Capital. Formación empresarial. Falta de formación empresarial. Incertidumbre sobre el futuro. Miedo al fracaso. Tiempo limitado para otras actividades. Cargas fiscales.	Kautonen, T., Tornikoski, E. T., y Kibler, E, 2011; Bjørnskov y Foss, 2008; The World Bank, 2020; Guzmán Cuevas y Rodríguez Gutiérrez, 2008; RomeroMartínez y Milone, 2016, Fayolle & Gailly, 2004.

Fuente: Elaboración propia.

4.3. Análisis factorial

Se optó por este método para analizar y construir variables a partir de las respuestas del cuestionario. Como señala De La Fuente Fernández, (2011a, p. 1) con esta técnica es posible “reducir un número de datos con la finalidad de encontrar grupos homogéneos de variables a partir de un conjunto numeroso de variables”.

Las variables objeto de análisis están tipificadas y se miden estas variables sobre n individuos (De La Fuente Fernández, 2011^a, p. 4), obteniéndose la siguiente matriz de datos que se puede apreciar en la Tabla 9.

Tabla 9.

Matriz de correlaciones en un análisis factorial.

Sujetos	Variables			
	X_1	X_2	...	X_p
1	X_{11}	X_{12}	...	X_{1p}
2	X_{21}	X_{22}	...	X_{2p}
...
n	X_{n1}	X_{n2}	...	X_{np}

Fuente: Fuente Fernández, (2011a, p.4).

El modelo supone que los factores y variables están estandarizados.

El método que se utilizó es el análisis factorial Varimax, que consiste en maximizar la suma de las varianzas de las cargas factoriales al cuadrado en cada factor de la siguiente manera: (De la Fuente Crespo, s. f., p. 24):

Ecuación 1. Análisis factorial con el método Varimax.

$$S^2 = \sum_{i=1}^m S_i^2 = \sum_{i=1}^m \left[\frac{\sum_{j=1}^P (I_{ji}^2)^2}{P} - \left(\frac{\sum_{j=1}^P I_{ji}^2}{P} \right)^2 \right]$$

m factores seleccionados.

Siguiendo a De la Fuente Crespo (S.f., p.24) para evitar que las variables con mayores comunidades tengan más influencia en la solución final, se normalizaron con el método de

Kaiser esta normalización consiste en dividir la carga factorial entre la comunalidad de la variable que le corresponde quedando de la siguiente manera:

Ecuación 2. Varimax normalizado.

$$SN^2 = \sum_{i=1}^m \left[\frac{\sum_{j=1}^P \left(\frac{I_{ji}^2}{h_j^2} \right)^2}{P} - \left(\frac{\sum_{j=1}^P \frac{I_{ji}^2}{h_j^2}}{P} \right)^2 \right] = \sum_{i=1}^m \left[\frac{1}{P} \sum_{j=1}^P \left(\frac{I_{ji}^2}{h_j^2} \right)^2 - \left(\frac{1}{P} \sum_{j=1}^P \frac{I_{ji}^2}{h_j^2} \right)^2 \right]$$

Se utilizó en el análisis factorial el índice KMO (Medida Kaiser-Meyer-Olkin) y la prueba de esfericidad de Barlett para conocer si era factible realizar un análisis factorial ya que el índice KMO contrasta si “las correlaciones parciales entre las variables son pequeñas”, y la prueba de esfericidad de Bartlett “indicaría que el modelo factorial es inadecuado” (IBM Knowledge Center, s. f.).

De acuerdo con De La Fuente Fernández, (2011^a, p.8) el índice KMO se utiliza para comparar las magnitudes de los coeficientes de correlación parcial, de forma que cuánto más pequeño sea su valor, mayor será el valor de los coeficientes de correlación parciales $r_{ij(p)}$ y, en consecuencia, menos apropiado es realizar un análisis factorial. El índice KMO viene dado por:

Ecuación 3. Índice KMO.

$$KMO = \frac{\sum_{j \neq i} \sum_{j \neq i} r_{ij}^2}{\sum_{j \neq i} \sum_{j \neq i} r_{ij}^2 + \sum_{j \neq i} \sum_{j \neq i} r_{ij(p)}^2} \quad 0 \leq KMO \leq 1$$

donde $r_{ij(p)}$ es el coeficiente de correlación parcial entre (X_i, X_j) eliminando la influencia del resto de las variables. El autor señala que Kaiser-Meyer-Olkin proponen los siguientes límites para aceptar o no el análisis factorial:

$KMO \geq 0.75 \rightarrow$ Bien

$KMO \geq 0.5 \rightarrow$ Aceptable

$KMO < 0.5 \rightarrow$ Inaceptable

El estadístico del test de esfericidad de Barlett viene dado por:

Ecuación 4. Test de esfericidad de Barlett.

$$d_r = - \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2p + 5) \right] \log IRI = - \left[\frac{(2p + 11)}{6} \right] \sum_{j=0}^p \log(\lambda_j)$$

donde n es el número de individuos de la muestra y λ_j ($j=1, \dots, p$) son los valores propios de R.

Bajo la hipótesis nula, el estadístico se distribuye asintóticamente según una $X^2_{p(p-1)/2}$. De acuerdo con el valor del “p value” de este estadístico si es menor de 0.05 se rechaza la hipótesis nula la cual indica que se puede asegurar que el análisis factorial es adecuado para los datos. En otras palabras, si el valor es mayor de 0.05 este análisis no es adecuado para los datos (De La Fuente Fernández, 2011^a, pp. 7-8).

4.4. El método logit

Con los resultados del análisis factorial y la estimación de los puntos factoriales se especificó un modelo tipo logit para analizar los determinantes y las diferencia en la intención emprendedora entre hombres y mujeres.

Esta técnica estadística-inferencial es útil cuando la variable de respuesta Y es dicotómica (De la Fuente Fernández, 2011b, p.1).

Un modelo logit constituye la probabilidad de que ocurra un suceso, en este caso, $Y=1$ =ocurra la intención emprendedora. La probabilidad se puede expresar con una función logística (Cameron y Trivedi, 2009, p. 149).

Ecuación 5. Función logística (probabilidad).

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta X_i)}}$$

Tomando el logaritmo natural de la razón de probabilidades;

Ecuación 6. Función logística (probabilidad)2.

$$L_i = 1n \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = Z_i = \alpha + \beta X_i$$

L es llamado modelo Logit. En este caso β mide el cambio en el logaritmo de la razón de probabilidades ocasionado por un cambio unitario en X. Por esta razón al suponer una relación no lineal entre las variables explicativas y la probabilidad de ocurrencia del acontecimiento, cuando aumenta en una unidad la variable explicativa los incrementos en la probabilidad no son siempre iguales ya que dependen del nivel original del mismo (Cameron y Trivedi, 2009, p. 150).

Debido a estas dificultades para interpretar los coeficientes se calcularon los efectos marginales.

El efecto de la k-ésima variable explicativa (Cameron y Trivedi, 2009, p.153), manteniendo el resto constante en este modelo se calcula como:

Ecuación 7. Efectos marginales.

$$\frac{\delta \Pr(y_i = 1 | x_i)}{\delta x_{ik}} = \frac{\delta F(x_i' \beta)}{\delta x_{ik}} = \int (x_i' \beta) \beta_k,$$

siendo F(.) la función de distribución y f(.) la función de densidad.

Para evaluar el modelo se toma en consideración la Pseudo R-cuadrada, el criterio de Wald y el porcentaje de predicciones de las observaciones clasificadas correctamente respecto a los datos observados. La Pseudo R-cuadrada es la razón entre la suma de cuadrados del modelo respecto a la suma total de la media de la variable dependiente, con límites superior e inferior entre 1 y 0 (Cameron y Trivedi, 2009, p.151), y se calcula como:

Ecuación 8. La Pseudo R-cuadrada.

$$R^2 = 1 - \frac{1n\hat{L}(M_{FuU})}{1n\hat{L}(M_{Intercept})}$$

M_{FuU} = Modelo con predictores
 $M_{Intercept}$ = Modelo sin predictores

\hat{L} = Estimado likelihood

El criterio de Wald tiene la ventaja de que sólo se estima el modelo no restringido, la hipótesis nula es que un conjunto de coeficiente son simultáneamente iguales a cero. Las

hipótesis son un conjunto de J restricciones, el caso más simple es una restricción sobre un coeficiente (Cameron y Trivedi, 2009, p.152).

$\beta_k = 0$. Un conjunto de coeficientes son iguales a cero $\beta_1=0, \beta_2=0, \beta_3=0$

$$R = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 000\dots \\ 0 & 1 & 000\dots \\ 0 & 0 & 100\dots \end{bmatrix} = [1 \ 0] \text{ y } q = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{bmatrix}$$

La idea general es la construcción de un conjunto de restricciones:

$$H_0: R\beta = r$$

Por lo que el estadístico de prueba es:

Ecuación 9. Criterio de Wald.

$$W = \frac{1}{s^2} (Rb - r)' [R(X'X)^{-1}R']^{-1} (Rb - r)$$

El porcentaje de predicciones de las observaciones clasificadas correctamente respecto a los datos observados es medida sobre la bondad de ajuste por medio de una función simétrica, considerando el caso binario con 0 y 1 (Cameron y Trivedi, 2009, p.153).

$$\hat{\pi}_i = \widehat{\Pr}(y = 1|x_i)$$

$$\hat{y}_i = \begin{cases} 0 & \text{si } \hat{\pi}_i \leq 0.5 \\ 1 & \text{si } \hat{\pi}_i > 0.5 \end{cases}$$

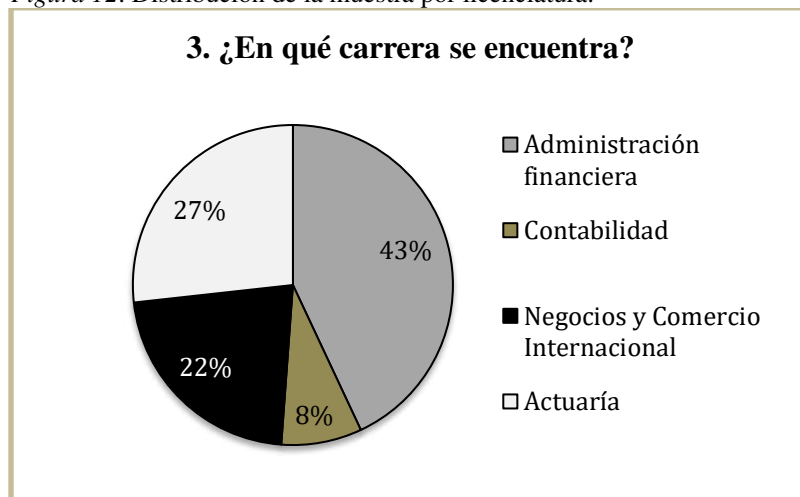
5. Presentación y análisis de resultados

5.1. Caracterización de la muestra

5.1.1. Factores demográficos

El 43% de la muestra correspondió a estudiantes que cursan la licenciatura de administración financiera, el 26.7% la licenciatura de actuaría, 22.1% la licenciatura en negocios y comercio internacional y 8.1% la licenciatura de contabilidad, como se muestra en la Figura 12. De ellos el 57% de los son de sexo femenino y un 43% son hombres.

Figura 12. Distribución de la muestra por licenciatura.



Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la Tabla 10, predomina el rango de edad entre 21 a 23 años. La mayor parte de los alumnos están cursando el segundo año de la carrera 30% y el cuarto 37%. Un alto porcentaje (88%) respondió tener experiencia laboral previa. En cuanto a los ingresos el porcentaje más alto (36%) se ubicó para las familias que perciben entre 9 y 18 mil pesos, seguido (el 28%) de aquellas con ingresos entre 4,500 y 9 mil pesos y de aquellas con ingresos entre los 30 y 40 mil pesos (el 28%). Llama la atención que el 80% de los alumnos han tenido trabajadores o empresarios autónomos en su familia. Por último en cuanto a la educación de los padres un alto porcentaje (43%) tiene estudios profesionales y un 9% tiene estudios de Posgrado.

Tabla 10.

Factores demográficos de la muestra.

Factores demográficos	
<u>Edad</u>	
21 a 23 años	63%
18 a 20 años	29%
24 a 26 años	7%
27 a los 29 años	1%
<u>Año que cursan la carrera</u>	
Segundo	40%
Tercero	23%
Cuarto	37%
<u>Experiencia laboral previa</u>	
Empleado	69%
Sin experiencia	12%
Negocio familiar	14%
FreeLancer	3%
Negocio propio	2%
<u>Grupo socioeconómico</u>	
Menores a 4 mil pesos (ingresos mensuales)	7%
Entre 4,500 y 9 mil pesos (ingresos mensuales)	28%
Entre 9 y 18 mil pesos (ingresos mensuales)	36%
Entre los 30 y 40 mil pesos (ingresos mensuales)	23%
Entre los 45 y 50 mil pesos (ingresos mensuales)	5%
Más de 100 mil pesos (ingresos mensuales)	1%
<u>Empresarios en la familia</u>	
Ha habido empresarios	80%
No ha habido	20%
<u>Nivel de estudios de los padres</u>	
Posgrado	9%
Profesional	43%
Preparatoria	29%
Secundaria	16%
Primaria	3%

Fuente: Elaboración propia.

En suma, se puede decir que el 64% de la muestra pertenece a un nivel socio-económico entre los 4,500 y 18 mil pesos mensuales. En 80% de la muestra no han tenido trabajadores autónomos en su familia, a su vez, 63% de la muestra tiene entre 21 a 23 años de edad.

5.1.2. Factores internos al momento de emprender

Los alumnos contestaron que quieren desarrollar su carrera profesional (50%), crear su propia empresa (35%) o bien trabajar en la administración pública (8%). Ver Figura 13 del Anexo D.

En la Tabla 11 se observan los resultados de los factores internos al momento de emprender. Se destacan a continuación aquellos con los porcentajes más altos. En cuanto a las capacidades emprendedoras los porcentajes más altos se registraron en las opciones “altamente riguroso” (53%) y “capacidad de habilidades personales” (44%). En relación con las características personales 52% “confía en sus capacidades a pesar de que cometer errores”, 45% señaló tener “ideas originales” y también 45% consideran que tienen capacidad para “escuchar la opinión de aquellos que entienden un problema de manera diferente a la suya”.

De los aspectos relativos a la decisión de crear una empresa, destaca que 53% menciona que está dispuesto a esforzarse para ser empresario y 44% mencionó que su objetivo profesional es ser empresario.

En el área a la predisposición para emprender un negocio, 77% señala que, si tuviese la oportunidad y recursos, le encantaría crear una empresa. Un porcentaje menor (48%) afirma que ser empresario le supondría una gran satisfacción y que entre diferentes opciones, prefería ser emprendedor.

En cuanto al propósito del emprendimiento, 78% señala que el propósito por el que emprendería sería el de hacer realidad algunos sus sueños, para 74% sería el de tener altos ingresos económicos o ser su propio jefe.

En cuanto a la facilidad, dificultad o preparación para emprender, los alumnos mencionan ser capaces de “reconocer oportunidades en el mercado para nuevos productos y/o servicios” (44%), y “trabajar en su negocio las posibilidades de éxito serían altas” (42%).

Algunos alumnos mencionan (47%) que “la formación que ha recibido en la universidad no les ha aportado conocimientos y competencias para la creación de empresas”.

Tabla 11.

*Factores internos de la muestra.***Factores internos**

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
10. ¿Qué nivel de capacidad posee en cada uno de los siguientes aspectos específicos?					
Me considero altamente creativo.	3%	5%	33%	38%	21%
Me considero altamente perseverante.	5%	2%	19%	34%	41%
Me considero altamente tolerante al fracaso.	6%	13%	24%	42%	15%
Me considero altamente riguroso.	3%	7%	17%	53%	19%
Considero tengo alta capacidad de habilidades interpersonales.	2%	8%	13%	44%	33%
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee?					
¿Confío en mis capacidades a pesar de que cometo errores?	3%	3%	15%	26%	52%
¿Opto por posiciones positivas ante los problemas y adversidades?	3%	5%	16%	37%	38%
¿Frecuentemente encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas?	2%	6%	13%	52%	27%
¿Me adapto fácilmente a los cambios?	2%	8%	7%	41%	42%
¿Frecuentemente tengo ideas originales y las pongo en práctica?	3%	12%	24%	44%	16%
¿Me gusta promover un ambiente de innovación y soy un generador constante de ideas originales?	3%	14%	27%	37%	19%
¿Me gusta trabajar en equipo para llegar a una mejor solución?	2%	13%	27%	36%	22%
¿Escucho la opinión de aquellos que entienden un problema de	5%	3%	13%	34%	45%

Factores internos

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
manera diferente a la mía?					
¿Me conozco a mí mismo y sé cuáles son mis limitaciones?	1%	6%	13%	42%	38%
¿Me entusiasman las cosas nuevas e inusuales?	6%	3%	9%	37%	44%
¿Creo firmemente que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer?	3%	2%	8%	34%	52%

12. De acuerdo a los aspectos relativos a tomar la decisión de crear una empresa

Mi objetivo profesional es ser empresario/a.	9%	5%	16%	26%	44%
Es muy probable que llegue a crear una empresa algún día.	6%	6%	15%	34%	40%
Estoy dispuesto/a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario/a.	6%	7%	8%	26%	53%
Tengo dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa.	19%	16%	20%	36%	9%
Estoy decidido/a crear una empresa en el futuro.	6%	8%	17%	26%	43%

13. De acuerdo a su predisposición a emprender

Ser empresario me supondría una gran satisfacción.	8%	2%	12%	30%	48%
Entre diferentes opciones, yo preferiría ser empresario/emprendedor.	7%	5%	10%	31%	47%
Si tuviese la oportunidad y recursos, me encantaría crear una empresa.	5%	6%	5%	8%	77%

14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento?

Enfrentarme a nuevos retos.	5%	5%	15%	35%	41%
Crear empleo para otras personas.	3%	1%	16%	19%	60%
Ser creativo e innovar.	3%	2%	6%	36%	52%
Tener altos ingresos económicos.	3%	1%	7%	14%	74%
Ser mi propio jefe (ser independiente).	3%	1%	12%	9%	74%
Ayudar a mejorar el mundo.	3%	1%	10%	16%	69%
Hacer realidad algunos de mis sueños.	5%	1%	9%	7%	78%

15. Valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo hasta qué punto considera tener facilidad, dificultad o preparación para emprender.

Sería capaz de definir una idea de negocio para crear una empresa.	2%	6%	17%	40%	35%
Crear una empresa y ponerla en	2%	21%	35%	31%	10%

Factores internos

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
marcha sería fácil para mi.					
Conozco los detalles prácticos necesarios para crear una empresa.	5%	13%	31%	35%	16%
Si trabajara en mi negocio las posibilidades de éxito serían altas.	1%	5%	30%	42%	22%
Sería capaz de reconocer oportunidades en el mercado para nuevos productos y/o servicios.	1%	2%	26%	44%	27%
16. Por favor, valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo el grado en que la formación que ha recibido durante su estancia académica le capacita para emprender.					
Con la educación que he recibido en la universidad podría iniciar un negocio en el futuro.	8%	12%	20%	41%	20%
He recibido formación sobre creación de empresas fuera de la universidad.	13%	9%	21%	31%	26%
La formación que he recibido en la universidad me ha aportado conocimientos y competencias para la creación de empresa.	5%	10%	17%	47%	21%
La educación que he recibido en la universidad me ha ayudado a entender mejor mi rol en la sociedad.	9%	5%	23%	38%	24%

Fuente: Elaboración propia.

5.1.3. Factores externos al momento de emprender

En la tercera sección del cuestionario se refiere a los factores actores externos.

La primera pregunta que se le hizo a la muestra fue: “Si decidiera ser empresario ¿cuál de estos dos tipos de emprendimiento pienso que desarrollaría?”, el 87% contestó que sería por oportunidad (Aprovecharía una oportunidad de negocio). Ver Figura 14 del Anexo E.

En la Tabla 12 se observan los resultados de los factores externos al momento de emprender. Al igual que en el caso anterior se destacan los porcentajes más altos. El 78% de los alumnos toman en cuenta la aprobación de su familia directa en su decisión de crear una empresa y el

76% la de sus amigos y el 60% la de sus colegas. El 50% menciona que en caso de emprender, dentro del apoyo financiero que creen que puedan recibir es el que si su familia directa tuviera locales/espacios se los facilitaría para crear una empresa.

Por último, en cuanto a las dificultades que pudieran tener al emprender el 41% señala estar totalmente de acuerdo en que sería la falta de capital y el 45% dice estar parcialmente de acuerdo en que sería la falta de obtener financiación .

Tabla 12.

Factores externos de la muestra.

	Factores externos				
	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
<u>18. Valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo en qué medida precisa de la aprobación de su familia directa, amigos y compañeros en caso de decidir iniciar una empresa.</u>					
Aprobación de la familia directa.	3%	2%	5%	12%	78%
Aprobación de los amigos íntimos.	2%	2%	1%	19%	76%
Aprobación de los compañeros o colegas.	3%	1%	9%	26%	60%
La opinión de mi familia directa (padre/madre/hermanos) sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.	12%	6%	28%	19%	36%
La opinión de mis amigos más íntimos sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.	10%	9%	33%	28%	20%
La opinión de mis compañeros/colegas sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.	12%	21%	33%	23%	12%
<u>19. En caso de emprender, valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo qué tanto apoyo financiero cree que pueda recibir.</u>					
Mi familia directa aportaría dinero en caso de crear una empresa.	14%	14%	24%	24%	23%
Si mi familia directa tuviese locales/espacios me los facilitaría para crear una empresa.	3%	7%	12%	28%	50%

Factores externos

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
(Tabla 12, continuación)					
Mi familia directa me avalaría ante una entidad financiera (banco) para crear una empresa.	6%	16%	10%	30%	37%
Al margen de mi familia, la Administración Pública me podría ayudar financieramente para crear una empresa.	6%	8%	31%	31%	23%
20. Valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender.					
Falta de capital	3%	8%	17%	30%	41%
Dificultad para obtener financiación.	3%	15%	21%	45%	15%
Falta de información sobre emprendimiento.	13%	19%	23%	30%	15%
Falta de formación empresarial.	9%	19%	28%	27%	17%
Falta de orientación y apoyo.	5%	24%	33%	26%	13%
Incertidumbre sobre el futuro.	7%	9%	29%	27%	28%
Miedo al fracaso.	16%	9%	34%	22%	19%
Tiempo limitado para otras actividades, por tener que trabajar demasiadas horas (tiempo para la familia, la pareja, etc.).	15%	13%	27%	27%	19%
Cargas fiscales.	12%	12%	36%	27%	14%

Fuente: Elaboración propia.

En suma, los alumnos consideran tener capacidades para emprender, toman en cuenta de manera importante la opinión de su familia y creen tener dificultades de capital y financiamiento. A nivel del cuestionario dado la gran cantidad de preguntas es difícil destacar las diferencias por género. Estas diferencias se analizan más adelante con la estimación del modelo logit.

5.2. Construcción de variables: análisis factorial

Con la intención de construir variables y obtener una estructura de la información con el menor número de factores a partir de las respuestas del cuestionario arriba analizado se realizó un análisis factorial con el método de rotación Varimax (Ecuación 2) en el programa SPSS.

El cálculo del índice KMO (Medida Kaiser-Meyer-Olkin) (Ecuación 3) dio como resultado 0.705 y la prueba de esfericidad de Bartlett (ecuación 4) $gl=1711$ y $p=0.000$. Con ambos estadísticos se concluye que el análisis factorial es adecuado para construir variables a partir de la encuesta (ver Anexo F).

En la Tabla 13 se presentan los autovalores de la matriz de varianzas y el porcentaje de varianza de cada factor. Como se observa es conveniente usar los primeros 13 componentes que explican el 77.88% de la varianza total de las variables del cuestionario. En otras palabras, es posible representar el total de variables con estas 13 variables. Dentro de la columna de autovalores iniciales, la columna del “Total” los valores obtenidos son mayores a 1, esto significa que 13 componentes explican el 77.88% de los autovalores iniciales (% acumulado de la columna de autovalores iniciales, el cual es el porcentaje que se va acumulando de la varianza). Las sumas de cargas al cuadrado, columna del “Total” concuerdan con la de los autovalores debido a que se utilizó el método de extracción del análisis de componentes principales, e igualmente ayudan a identificar el número ideal de factores (González González, 2009, p.67).

Tabla 13.

Varianza total explicada.

Componente	Varianza total explicada								
	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	18,645	31,602	31,602	18,645	31,602	31,602	8,763	14,852	14,852
2	5,062	8,579	40,181	5,062	8,579	40,181	6,842	11,597	26,449
3	4,118	6,980	47,161	4,118	6,980	47,161	6,522	11,055	37,504
4	3,344	5,668	52,828	3,344	5,668	52,828	3,908	6,623	44,127
5	2,527	4,282	57,111	2,527	4,282	57,111	3,522	5,969	50,096
6	2,320	3,932	61,043	2,320	3,932	61,043	3,301	5,595	55,691
7	2,057	3,487	64,530	2,057	3,487	64,530	3,004	5,092	60,782

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
(Tabla 13, continuación)									
8	1,621	2,748	67,278	1,621	2,748	67,278	2,506	4,247	65,030
9	1,507	2,554	69,832	1,507	2,554	69,832	1,902	3,224	68,253
10	1,405	2,382	72,213	1,405	2,382	72,213	1,631	2,765	71,018
11	1,185	2,008	74,221	1,185	2,008	74,221	1,446	2,450	73,468
12	1,099	1,863	76,085	1,099	1,863	76,085	1,396	2,365	75,833
13	1,063	1,802	77,887	1,063	1,802	77,887	1,212	2,053	77,887
14	,970	1,645	79,531						
15	,893	1,514	81,045						
16	,791	1,340	82,386						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis factorial del SPSS.

..... Con los factores arriba calculados, se estimaron las variables a utilizar con el método de componentes rotados. En el Anexo G se encuentra la matriz de componentes rotados. A grosso modo, esta matriz muestra los ítems (los valores que están más cercanos a la unidad) que entran en cada uno de los componentes, y de acuerdo a estos ítems se les dio el nombre a cada factor (González González, 2009, p.68). Por ejemplo, en el primer componente, los valores que están por arriba de .05 son los ítems que corresponden a las características personales del emprendedor, es por esto que el nombre que se le dio al primer componente fue el de “características personales”. De acuerdo con la información que se incluye en cada factor de acuerdo con estos criterios se seleccionaron 8 factores, a los cuales se se les nombró como:

1. Características personales.
2. Decisión de crear una empresa.
3. Propósito de emprendimiento.
4. Facilidad de adquirir financiamiento.

5. Aprobación social.
6. Miedo al fracaso.
7. Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa.
8. Tiempo limitado para otras actividades, por tener que trabajar demasiadas horas (tiempo para la familia, la pareja, etc.)].

5.3. Resultados de la estimación de los modelos logit

Se estimaron tres regresiones logit en STATA para el conjunto de los alumnos, los hombres y las mujeres.

En estas la variable dependiente es binaria con 1= intención emprendedora y 0 lo contrario, X= son las variables independientes. Tomando como variables independientes las 8 variables arriba señaladas con el análisis factorial más cuatro variables: género, año que se encuentra cursando la carrera, experiencia previa y si ha habido empresarios en la familia.

En la Tabla 14 se presentan los signos esperados de las variables de acuerdo con los autores revisados en los capítulos anteriores.

Tabla 14.

Hipótesis en cuanto a los signos esperados.

Variable	Relación con la probabilidad de emprender	Autores	Signo esperado
Género.	En cuanto a las diferencias de género, las mujeres muestran una menor predisposición a emprender.	Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010; Amorós y Abarca, 2014; García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010.	-
Año en el que se encuentran cursado la carrera.	A medida que los alumnos van incrementado su año escolar, incrementaban su intención emprendedora	Arteaga Cervantes, Mexicano Ojeda, y González Martínez, s. f.	+
Experiencia laboral previa.	En el caso de la experiencia laboral previa se dice que le otorga al emprendedor herramientas e información para identificar oportunidades y evaluar riesgos.	Espíritu Olmos, 2011.	+
Empresarios en familia.	Tanto mujeres como hombres que conocen a empresarios, sienten que tienen la capacidad, que perciben que existen buenas oportunidades, que tienen las habilidades y	Arenius y Minniti, 2005; Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010; Amorós y Abarca, 2014; García Ramos, Martínez Campillo, y	+

Variable	Relación con la probabilidad de emprender	Autores	Signo esperado
	el conocimiento que necesitan para comenzar un nuevo negocio, tienen más probabilidades de emprender a diferencia de los hombres y mujeres que tienen diferentes percepciones .	Fernández Gago, 2010.	
(Tabla 14, continuación)			
Características personales.	Las características personales del individuo que crea una empresa ya son distintas a las demás persona.	García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010.	+
Decisión de crear una empresa.	El proceso de creación de una empresa inicia en la decisión de realizarla.	Liñán, 2007	+
Propósito de emprendimiento.	La intención emprendedora se puede medir en términos que el individuo tenga claro el propósito de emprendimiento, ya que resulta insuficiente el querer ser emprendedor, más bien, el contar con una visión le permitirá lo que quiera lograr.	Osorio y Londoño Roldán, 2016.	+
Facilidad de adquirir financiamiento.	Si el individuo percibe que hay alguna opción de recursos o apoyos financieros, verá viable la opción de crear una empresa.	Alonso Galicia, 2015; Liñán, 2004; Hernández-López, Moncada-Toro, y Henao-Colorado, 2018.	+
Aprobación social.	Los individuos son más dados a emprender si se cuentan con la percepción que existe una aprobación social adecuada.	Jiménez-Cercado, Villacís-Aveiga, y Acosta-Veliz, 2017; Hernández-López, Moncada-Toro, y Henao-Colorado, 2018; Ajzen, 1991; Alonso Galicia, 2015; Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, 2019; Liñán, 2004.	+
Miedo al fracaso.	El miedo a fracasar puede disminuir la intención emprendedora.	Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, 2019; García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, 2010.	-
Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa.	La duda que si podrá crear una empresa o no disminuye la probabilidad de creación de empresas.	Ajzen,1991; McMullen & Shepherd, 2006.	-
Tiempo limitado para otras actividades. por tener que trabajar demasiadas horas (tiempo para la familia. la pareja. etc.)].	El limitado tiempo frena el emprendimiento especialmente en las mujeres.	The World Bank, s. f.	-

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 15 se presentan los resultados de la estimación del modelo logit para todos los alumnos. Para evitar los posibles problemas de heterocedasticidad la estimación se llevó a cabo con el método de errores robustos. Los resultados son satisfactorios ya que en conjunto los

coeficientes estimados son estadísticamente significativos de acuerdo con la prueba de Wald (ecuación 9, pvalue menor 0.05) y la prueba de Pseudo R-cuadrada (Ecuación 8) un valor de 0.29 y por último el porcentaje de los valores correctamente clasificados es de 74.42% (ver Anexo H).

La columna de los coeficientes es difícil de interpretar porque como se recordará en la Ecuación 6 los coeficientes β miden el cambio en el logaritmo de la razón de probabilidades ocasionado por un cambio unitario en X por lo que esta información preliminar es útil para analizar si la variable en cuestión tiene un efecto positivo o negativo en la probabilidad de emprender. En la columna de los valores “z” se reporta el estadístico de prueba (Wald) con su nivel de probabilidad asociado en la columna “P>z”. La hipótesis nula de esta prueba es que los coeficientes son iguales a cero, se rechaza si el valor de la probabilidad es menor al valor de significancia que por lo general es de 0.05 o 0.10 considerado en esta investigación. Las últimas dos columnas “intervalos de confianza para el coeficiente (95% conf. Intervalo)” son los rangos de valores que es posible que incluye el real valor del coeficiente para cada termino que está en el modelo.

Se observa que los coeficientes que resultaron estadísticamente significativos con signo positivo son: “experiencia labora previa” “decisión de crear una empresa” “características personales de un emprendedor” “facilidad de adquirir financiamiento”, ellos significa que estas variables aumentan la probabilidad de emprender y con negativo “género” “empresarios en la familia” “propósito de emprendimiento” “dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa”, al contrario de las anteriores estas variables disminuyen la probabilidad de emprender.

Tabla 15.

Modelo logit: todos los alumnos.

Regresión logística	Número de obs =	86
	Wald chi2(13)=	24.07
	Prob > chi2 =	0.0305

Pseudo R2 = 0.2994

Intención emprendedora	Coefficiente	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
Género	-1.24	0.69	-1.81	0.07*	-2.59	0.10
Año						
3	0.59	0.85	0.69	0.49	-1.08	2.26
4	0.97	0.71	1.37	0.17	-0.42	2.35
Experiencia laboral previa	1.62	0.85	1.91	0.06*	-0.04	3.29
Empresarios en la familia	-1.93	0.93	-2.08	0.04**	-3.76	-0.11
Características personales	-0.65	0.25	-2.62	0.01***	-1.14	-0.16
Decisión de crear una empresa	1.64	0.47	3.47	0.00***	0.71	2.56
Propósito de emprendimiento	-0.63	0.30	-2.11	0.03**	-1.21	-0.05
Facilidad de adquirir financiamiento	0.61	0.31	1.96	0.05**	0.00	1.22
Aprobación social	-0.32	0.32	-1.01	0.31	-0.95	0.30
Tiempo limitado para otras actividades	0.28	0.28	-0.63	0.53	-0.73	0.37
Miedo al fracaso	0.28	0.31	0.89	0.37	-0.34	0.89
Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	-0.92	0.34	-2.66	0.01***	-1.59	-0.24
_cons	-0.38	0.90	-0.43	0.67	-2.14	1.37

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

5.3.1. Efectos marginales

En virtud de que los coeficientes no permiten analizar la magnitud en la cual las variables inciden en la probabilidad de emprender se estimaron los efectos marginales (de acuerdo con la Ecuación 7) que se reportan en la Tabla 16.

Como se observa en la Tabla 16 ser mujer disminuye la probabilidad de emprender en 20 puntos porcentuales. Concuera con la afirmación de varios autores (Fuentes García y Sánchez Cañazares (2010, p. 1); García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago (2010, p. 43).y Amorós y Abarca (2014, pp. 45-46) en cuanto a que existe una “superioridad” en los hombres en la intención emprendedora comparado con las mujeres.

El contar con experiencia laboral previa aumenta la probabilidad de la intención de emprender 26 puntos porcentuales, Espíritu Olmos (2011, p.72) explica que la experiencia laboral le da al emprendedor información y herramientas para poder evaluar riesgos y oportunidades.

Cuando hay empresarios en la familia del alumno disminuye la probabilidad de emprender en 31 puntos porcentuales. Este resultado difiere con Arenius y Minniti (2005, p.222); García Ramos, Martínez Campillo, y Fernández Gago, (2010, p.34). Los autores explican que el haber conocido a un emprendedor el individuo se vería afectado de forma positiva y significativa en la intención emprendedora. Por otro lado, esta discrepancia puede ser explicada con la teoría del aprendizaje social debido a que el individuo toma las experiencias/opiniones positivas o negativas de seres cercanos que lo incentiven o desincentiven para emprender (Echeverri-Sánchez, Valencia-Arias, Benjumea-Arias, y Barrera-Del Toro, 2018, pp.10-11).

Contrariamente a lo esperado, las características emprendedoras personales del individuo disminuyen la probabilidad de emprender en un 10 puntos porcentuales. Este resultado posiblemente se pueda deber a que los alumnos se sientan inexpertos e inseguro y por tanto influye de manera negativa en la probabilidad de emprender.

La decisión de crear una empresa aumenta la probabilidad de la intención emprendedora 26 puntos porcentuales, lo cual parece comprobar a quien afirma que el proceso par crear una empresa empieza desde el momento en que se toma la decisión de crearla Liñán (2007, p.230).

El propósito de emprendimiento disminuye la probabilidad de emprender en 10 puntos porcentuales contrario a lo señalado por Osorio y Londoño Roldán (2016, p.115). Este resultado negativo no esperado se puede deber a la falta de claridad por lo pronto en el propósito de emprender por para de los alumnos.

En cuanto a la facilidad de adquirir financiamiento aumenta la probabilidad de la intención emprendedora un 10 puntos porcentuales, lo cual concuerda con lo que afirma Alonso Galicia (2015, p.55) ya que si el individuo percibe algún tipo de apoyo financiero, considerará viable el emprender.

Por último, las dudas que tenga el individuo sobre si alguna vez llegará a crear una empresa disminuye la probabilidad de emprender 15 puntos porcentuales, lo que coincide con lo encontrado con Ajzen, (1991, p.184) y McMullen & Shepherd (2006, p.149). Los autores encontraron que las dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa influyen negativamente en la intención emprendedora ya que si se encontraran dos individuos con la misma fuerza de intención emprendedora pero uno de ellos tuviera la duda si alguna vez llegará a lograrlo, este individuo tiene menos probabilidades de emprender. A su vez, el simple hecho de tener las oportunidades emprendedoras a la mano no propiciará que el individuo tenga una acción emprendedora si las dudas de llegar a lograrlo se presentan.

Tabla 16.

Efectos marginales.

Intención emprendedora	dy/dx	Método delta Std. Err.	z	P>z	[95% Conf.	Intervalo]
Género	-0.20	0.10	-2.03	0.04**	-0.39	-0.01
Año						
3	0.09	0.13	0.71	0.48	-0.16	0.34
4	0.15	0.11	1.39	0.17	-0.06	0.36
Experiencia laboral previa	0.26	0.13	2.05	0.04**	0.01	0.50
Empresarios en la familia	-0.31	0.13	-2.40	0.02**	-0.56	-0.06
Características personales	-0.10	0.04	-2.66	0.01***	-0.18	-0.03
Decisión de crear una empresa	0.26	0.06	4.48	0.00***	0.15	0.37
Propósito de emprendimiento	-0.10	0.04	-2.41	0.02**	-0.18	-0.02
Facilidad de adquirir financiamiento	0.10	0.04	2.22	0.03**	0.01	0.18
Aprobación social	-0.05	0.05	-1.05	0.29	-0.15	0.04
Tiempo limitado para otras actividades	-0.03	0.04	-0.64	0.52	-0.11	0.06
Miedo al fracaso	0.04	0.05	0.92	0.36	-0.05	0.14
Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	-0.15	0.05	-3.20	0.00***	-0.23	-0.06

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

5.3.2. Escenarios

Con la intención de analizar algunos escenarios y observar las diferencias en la intención emprendedora en las mujeres y los hombres se calcularon los valores marginales para algunos valores representativos. El primer escenario se calculó con las variables que resultaron ser estadísticamente significativas: contar con experiencia laboral previa y empresarios en la familia, características empresariales del individuo, decisión de crear una empresa, propósito para emprender, facilidad de adquirir financiamiento y dudas sobre si algún día llegará a crear una empresa (dándoles valores por arriba del promedio). La probabilidad de intención emprendedora obtenida con este escenario para los hombres fue de 46.60% y para las mujeres de 20.64%. Ver Anexo I.

En un segundo escenario se tomaron las variables con influencia positiva como la experiencia laboral previa, la decisión de crear una empresa y facilidad de adquirir financiamiento (dándoles valores por arriba del promedio). Se obtuvo una alta probabilidad en los hombres (84.93%) y para el caso de las mujeres la probabilidad es de 67.59%. Ver Anexo J.

En todos los escenarios presentados las mujeres mostraron tener una menor probabilidad de intención emprendedora ante los hombres.

5.4. Modelo para mujeres y para hombres

Con la intención de seguir analizando las diferencias en la intención emprendedora entre hombres y mujeres se estimaron un modelo logit para los hombres y otros para las mujeres con la misma especificación anterior.

El porcentaje de los valores correctamente clasificados en el modelo de los hombres es de 83.78% y el de las mujeres 73.47% (ver Anexo K).

En la Tabla 17 se presentan los resultados de la estimación del modelo logit de ambos modelos. Se observa que en el modelo de las mujeres las variables que resultaron significativas y con un influencia positiva en la intención emprendedora fueron encontrarse en el “cuarto año de la carrera” y la “decisión de crear una empresa”. Las variables significativas pero con una influencia negativa en la intención emprendedora fueron las “características personales”, el “propósito de emprendimiento” y las “dudas sobre si alguna vez llegaran a crear una empresa”.

Para ellos resultaron significativas y con una influencia negativa en la intención emprendedora las variables: existencia de “empresarios en la familia” y “dudas sobre si alguna vez llegaran a emprender”. Las variables con influencia positiva en la intención emprendedora de ellos son: la “decisión de crear una empresa” y la “facilidad de adquirir financiamiento”.

Tabla 17.

Regresión logit para mujeres y para hombres.

Variable	Hombres		Mujeres	
	Coefficiente	P>z	Coefficiente	P>z
Año				
3	-3.18	0.34	1.07	0.30
4	0.63	0.78	2.15	0.02**
Empresarios en la familia	-7.10	0.00***	1.41	0.18
Características personales	1.03	0.53	-0.98	0.02**
Decisión de crear una empresa	6.43	0.06*	1.35	0.07*
Propósito de emprendimiento	-0.48	0.80	-0.75	0.05**
Facilidad de adquirir financiamiento	2.10	0.05**	0.26	0.61
Aprobación social	0.01	0.99	-0.60	0.17
Tiempo limitado para otras actividades	-0.78	0.32	0.19	0.62
Miedo al fracaso	1.34	0.36	-0.16	0.71
Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	-1.86	0.10*	-0.92	0.06*
_cons	4.10	0.00	-3.49	0.00

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

5.4.1. Efectos marginales

De los modelos anteriores calcularon los efectos marginales (Tabla 18), en el modelo de los hombres se encontró que la “decisión de crear una empresa” y la “facilidad de adquirir financiamiento” aumenta la intención emprendedora en 55 y 18 puntos porcentuales, respectivamente. Por el contrario, la “duda si alguna vez llegaran a crear una empresa” y el que haya “empresarios en su familia” disminuyen la intención emprendedora 16 y 61 puntos porcentuales.

En el modelo de las mujeres se encontró que cursar el “cuarto año de su carrera” aumenta la intención emprendedora al igual que la “decisión de crear una empresa” en 32 y 21 puntos porcentuales, respectivamente. Por otro lado, las “características personales” las “dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa” y el propósito de emprendimiento” disminuye la probabilidad de emprender en ellas 15, 14 y 11 puntos porcentuales, respectivamente.

En suma sólo hay coincidencia en las variables “decisión de crear una empresa” y en si tiene “dudas de si alguna vez llegará a crear una empresa”. La variable decisión de crear una empresa aumenta más la probabilidad de emprender en ellos. La facilidad de adquirir financiamiento no es significativa para ellas pero sí el último grado de la carrera en el que se encuentran cursando. Por otro lado, las características personales afectan de forma negativa la intención emprendedora de las mujeres, esto se puede deber a que su percepción en cuanto a estas características es ligeramente más baja en comparación con la autopercepción de los hombres. Se muestra así que en efecto existen diferencias en los factores que inciden en la intención emprendedora por género y que las mujeres enfrentan mayores dificultades comparadas con los hombres.

Dentro de los signos no esperados está el signo negativo en los “empresarios en la familia” dentro del modelo de los hombres. Recordando a Echeverri-Sánchez, Valencia-Arias, Benjumea-

Arias, y Barrera-Del Toro (2018, pp.10-11) esto se puede explicar con la teoría del aprendizaje social, esta teoría dice que el alumno puede estar tomando las experiencias/opiniones (probablemente negativas) de la familia que lo desmotivan para emprender.

En cuanto a las mujeres existe un signo negativo no esperado en las “características emprendedoras personales del individuo” disminuyen la probabilidad de emprender. Esto se puede deber a que las alumnas reflejan en el reconocimiento de sus características emprendedoras (confianza en sí mismos a pesar de cometer errores, creer firmemente en tener éxito, adaptación fácil a los cambios, etc.) una menor autoestima, la cual disminuye las intenciones emprendedoras, un estudio explica que existe una relación significativa y positiva entre alumnos que manifestaron una superior percepción de sí mismos la intención emprendedoras (Espíritu Olmos, Moreno Zacarías, & Priego Huertas, 2012, 56). Este hecho también lo confirma Taylor (2017) en donde explica que en investigaciones y en la presan relacionan al espíritu empresarial masculino con atributos con “la autoestima, la asunción de riesgos, la toma de decisiones autónoma, el exceso de confianza, la necesidad de control, la resiliencia y el ego” mientras que el espíritu empresarial femenino es descrito en oposición con estos rasgos.

El propósito de emprendimiento disminuye la probabilidad de emprender en las mujeres contrario con lo que la literatura explica (Osorio y Londoño Roldán, 2016, p.115). Este resultado no esperado se puede entender que la mujeres no se encuentran identificadas con un propósito emprendedor o no cuentan con la claridad del porqué emprender en esta etapa universitaria en la que están transitando.

Tabla 18.

Efectos marginales para el análisis de las mujeres y los hombres.

Variable	Hombres		Mujeres	
	dy/dx	P>z	dy/dx	P>z
Año				
3	-0.24	0.24	0.15	0.29
4	0.05	0.80	0.32	0.01
Empresarios en la familia	-0.61	0.02	0.22	0.18
Características personales	0.09	0.50	-0.15	0.01
Decisión de crear una empresa	0.55	0.00	0.21	0.06
Propósito de emprendimiento	-0.04	0.81	-0.11	0.04
Facilidad de adquirir financiamiento	0.18	0.00	0.04	0.61
Aprobación social	0.00	0.99	-0.09	0.15
Tiempo limitado para otras actividades	-0.07	0.29	0.03	0.62
Miedo al fracaso	0.12	0.28	-0.02	0.71
Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	-0.16	0.04	-0.14	0.03

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$ *** $p < 0.01$

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

5.4.2. Escenarios

Con la intención de analizar de qué manera afectaban en la intención emprendedora cada uno de los factores anteriores en ellos y en ellas se realizó un primer escenario para los hombres con todas las variables que son significativas en ellos (empresarios en la familia, decisión de crear una empresa, facilidad de adquirir financiamiento y la duda si alguna vez llegará a crear una empresa). La probabilidad de intención emprendedora en ellos fue de 88.67% (ver Anexo L).

En un segundo escenario se estimó en el modelo de las mujeres todas las variables que resultaron significativas para ellas (cuarto año escolar, características personales, decisión de crear una empresa, propósito de emprendimiento y la duda si alguna vez llegará a crear una empresa). La probabilidad de intención emprendedora en ellas fue de 21.20% (ver Anexo M).

En un tercer escenario se comparó el modelo de las mujeres y el de los hombres, dejando en cada modelo solo las variables que influyen de forma positiva para ellos y para ellas (en mujeres; último año de la carrera y decisión de crear una empresa. En hombres; decisión de crear una

empresa y facilidad de adquirir financiamiento). La intención emprendedora en ellos fue de 94.19% mientras en para las mujeres la intención emprendedora es de 69.22%, menor a la de los hombres (ver Anexo N). Con esto se observa que en efecto la probabilidad de emprender es menor para las mujeres bajo todos los escenarios considerados.

A partir de los resultados que se obtuvieron en los análisis anteriores, en la Tabla 19, se resume la aceptación o rechazo de las hipótesis planteadas en la investigación.

Tabla 19.

Aceptación o rechazo de hipótesis.

Hipótesis	Relación	Aceptación o rechazo
H1	Las alumnas de la Universidad Autónoma de Querétaro tienen una menor intención emprendedora comparada con la de los alumnos de la Universidad Autónoma de Querétaro.	Soportada
H2	Existen diferencias significativas en los determinantes de la intención emprendedora entre mujeres y hombres del alumnado de la Universidad Autónoma de Querétaro.	Soportada

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

La participación de las mujeres en el área emprendedora ha ido en aumento, pero aún la brecha entre mujeres y hombres sigue siendo amplia. Dentro de la revisión de la literatura encontrada y el modelo realizado, ponen en evidencia que los factores internos, externos y algunas variables demográficas son determinantes en la intención emprendedora. Se piensa que los factores para emprender un negocio afectan de igual manera a mujeres y hombres. Esto no siempre es así. Desconocerlo implica un sesgo en las políticas públicas y programas para el emprendimiento.

La presente tesis tenía como objetivo general de investigación el detectar y analizar los determinantes de la intención emprendedora en mujeres y hombres alumnos de la UAQ con la ayuda de una regresión logit, por lo que el estudio requirió una encuesta para obtener los datos recabados en una población de alumnos de la Universidad Autónoma de Querétaro. El estudio siguió el modelo de intención de Ajzen (1991).

Los resultados de la presente investigación muestran que tras una menor partición femenina se encuentran algunos factores que determinan la realidad emprendedora de ellas. Dentro de estas realidades se encuentra que a medida que las mujeres van avanzando en los años de su carrera, su intención emprendedora aumenta, en el caso de los hombres esta variable resultó ser no relevante. Por otro se encontró que la variable “características personales empresariales” resultó ser significativa y tener una relación negativa con la intención emprendedora de ellas, esta variable está muy relacionada con la autopercepción que los alumnos dijeron tener, con esto se observa que las alumnas muestran tener una menor autoestima en cuanto las pudiera hacerse sentir menos capaces de iniciar un negocio. Un poco ligado a esta variable se encuentra el “propósito de emprendedor” el cual sorprendentemente se encontró ser significativa en las

mujeres y tener una influencia negativa, esto se puede deber a que las alumnas aun no tiene claro el por qué emprender lo cual disminuye su intención emprendedora.

Otra diferencia encontrada en los hombres fue el que “haya empresarios en su familia” disminuye la intención emprendedora en ellos, esto se puede deber a que el alumno está tomando las experiencias/opiniones negativas de seres cercanos que lo desincentivan para iniciar un negocio.

Un dato relevante encontrado fue que la variable “facilidad de adquirir financiamiento” es significativa y positiva en los hombres, aquí se observa lo expuesto en la literatura, existe una percepción en general en que los hombres acceden a más fuentes de financiamiento y capital que las mujeres.

Dentro las similitudes encontradas en ellos y ellas fueron la influencia positiva que tiene la decisión de crear una empresa en la intención emprendedora y la influencia negativa que tiene la variable “dudas sobre si alguna vez se llegará a crear una empresa”.

Otro hallazgo relevante fue el hecho en que las mujeres tenían una menor probabilidad de emprender. Este resultado alude a que en efecto ellas perciben mayores dificultades para emprender debido a sus propias percepciones en cuanto al entorno y a posibles malas experiencias propias.

Con base a los resultados de este estudio se puede comprobar la primera hipótesis: “las alumnas de la Universidad Autónoma de Querétaro tienen una menor intención emprendedora comparada con la de los alumnos de la Universidad Autónoma de Querétaro”. A su vez, la segunda hipótesis: “existen diferencias significativas en los determinantes de la intención emprendedora entre mujeres y hombres del alumnado de la Universidad Autónoma de Querétaro” también es comprobada.

Los resultados muestran una menor intención emprendedora en las mujeres, es por esto que políticas públicas, programas y currículas de fomento al emprendimiento deberían contar un enfoque de género considerando las diferencias en ambos como un elemento para impulsar el emprendimiento de ellos y ellas.

Una limitante en esta investigación es que la población de estudio fue de carreras afines a la administración y contaduría de una sola universidad, por lo que se debe tener cuidado para extrapolar dichas conclusiones a otros contextos.

Por lo que una futura línea de investigación sería el realizar una investigación en alumnos de diferentes carreras y de diferentes universidades de Querétaro e inclusive de toda la República Mexicana y 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).
- Alonso Galicia, P. E. (2015). La configuración de la intención emprendedora entre académicos responsables de proyectos de investigación en España. Un enfoque de género. *Repositorio Abierto de la Universidad de Cantabria*, 1-352. Recuperado de <https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/1240/TesisPEAG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Alonso Galicia, P. E. (2015). La configuración de la intención emprendedora entre académicos responsables de proyectos de investigación en España. Un enfoque de género. *Repositorio Abierto de la Universidad de Cantabria*, 1-352. Recuperado de <https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/1240/TesisPEAG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Amorós, J. E., & Abarca, A. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2014*. Global Entrepreneurship Monitor. Recuperado de <https://negocios.udd.cl/files/2015/05/REPORTE-GEM-NACIONAL-2014.pdf>
- Arboleda, M. E. (2014). Emprendimiento y tecnología, una oportunidad de vida para la mujer colombiana. *Revista de Economía & Administración*, 11(2), 19-29. Recuperado de <https://www.uao.edu.co/sites/default/files/Arboleda.pdf>
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 232-247. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/5158278>
- Arteaga Cervantes, A. L., Mexicano Ojeda, M. A., & González Martínez, R. (s. f.). Intención emprendedora en estudiantes de la licenciatura de administración en una institución de educación superior. Recuperado 2 de septiembre de 2020, de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xxi/docs/8.03.pdf>
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.89.4.587>
- Bird, Barbara (1988): Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *The Academy*

Of Management Review, 13 (3), P: 442-453.

Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2008). Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence. *Public Choice*, 134(3-4), 307-328.

<https://doi.org/10.1007/s11127-007-9229-y>

Bolio, E., Garza, G., Ibarra, V., & Renteria, M. (2019, 22 enero). One aspiration, two realities: Promoting gender equality in Mexico. Recuperado 1 de noviembre de 2019, de <https://www.mckinsey.com/featured-insights/americas/one-aspiration-two-realities-promoting-gender-equality-in-mexico>

Bruni, A., Gherardi, S., & Poggio, B. (2004). Doing Gender, Doing Entrepreneurship: An Ethnographic Account of Intertwined Practices. *Gender, Work and Organization*, 11(4), 406–429. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2004.00240.x>

Cameron, C. A., & Trivedi, P. K. (2009). *Microeconometrics Using Stata*. Texas, USA: Stata Press.

CAMARA NACIONAL DE COMERCIO (CANACO, 2018). Indicadores Querétaro.

Recuperado de <https://www.concanaco.com.mx/documentos/indicadores-estados/Queretaro.pdf>

Castelao Naval, M. O., González Pascual, J. L., Jordán Ramos, A., & Ruiz Pomada, A. (2015). Universidad y emprendimiento. Intención emprendedora en estudiantes de universidades privadas madrileñas. *Revista de Investigación en Educación*, 13(2), 187-205.

Recuperado de

<https://abacus.universidadeuropea.es/bitstream/handle/11268/4770/Emprendimiento%202015.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Comisión de Derechos Humanos del Estado de México. (2017). Manual para fortalecer la igualdad y erradicar la violencia de género de la comisión de derechos humanos del Estado de México.

<https://codhem.org.mx/LocalUser/codhem.org/difus/manualgenero.pdf>

De Jorge Moreno, J. (2013). Análisis de los factores que influyen en la intención emprendedora de los estudiantes universitarios. *Revista digital de docencia*, 1(1), 1-12. Recuperado de https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/19549/1_12_an%c3%a1lisis_jorge_CARACCIOLOS_2013_N1.pdf?sequence=1&isAllowed=y

De la Fuente Crespo, L. (s. f.). Análisis factorial. De <https://www.fuenterrebollo.com/Master->

Econometria/Análisis_Factorial.pdf

De La Fuente Fernández, S. (2011a). *Análisis factorial*. Universidad Autónoma de Madrid, 1-50. Recuperado de http://www.estadistica.net/Master-Econometria/Análisis_Factorial.pdf

De La Fuente Fernández, S. (2011b). *Regresión logística*. Universidad Autónoma de Madrid, 1-27. Recuperado de <http://estadistica.net/ECONOMETRIA/CUALITATIVAS/LOGISTICA/regresion-logistica.pdf>

Vries De, M. F. R. K. (1977). The entrepreneurial personality: a person at the crossroads. *Journal of Management Studies*, 14(1), 34-57. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1977.tb00616.x>

Echeverri-Sánchez, L., Valencia-Arias, A., Benjumea-Arias, M., & Barrera-Del Toro, A. (2018). Factores que inciden en la intención emprendedora del estudiantado universitario: Un análisis cualitativo. *Revista Electrónica Educare (Educare Electronic Journal)*, 22(2), 1-19. <https://doi.org/10.15359/ree.22-2.10>

El Financiero. (2019, 6 mayo). Querétaro, entre las 5 principales economías del país: Sedesu. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx>

Espíritu Olmos, R. (2011). Análisis de la intención emprendedora en estudiantes universitarios a través de los rasgos de personalidad. *Multiciencias*, 11(1), 65-75. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/904/90418851009.pdf>

Espíritu Olmos, R., Moreno Zacarías, H. M., & Priego Huertas, H. (2012). Rasgos de personalidad innovación y autoestima en la intención emprendedora de estudiantes universitarios. *Multiciencias*, 12, 52-58. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90431109008>

Fayolle, A., & Gailly, B. (2004, julio). Using the Theory of Planned Behaviour to Assess Entrepreneurship Teaching Programs : A First Experimentation. Presentación de un trabajo presentado en 14th Annual IntEnt Conference, Naples, Italy. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/228752441_Using_the_Theory_of_Planned_Behaviour_to_Assess_Entrepreneurship_Teaching_Programs_A_First_Experimentation

Fayolle, A., Benoît, G., & Narjisse, A. C. (2006). Effect and counter-effect of entrepreneurship education and social context on student's intentions. *Estudios de Economía Aplicada*,

- 24-2, 509-523. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/28248658>
- Fuentes García, F. J., & Sánchez Cañizares, S. M. (2010). Análisis del perfil emprendedor una perspectiva de género. *Estudios de economía aplicada*, 28(3), 1-28. Recuperado de <http://www.revista-eea.net/documentos/28306.pdf>
- Galvez Albarracin, E. J., Guauña Aguilar, R. A., & Ravina Ripoll, R. (2020). Actitud e intención emprendedora en estudiantes de administración de empresas y de contaduría pública. *Revista Universidad y Empresa*, 22(38), 79-247.
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.7230>
- García Carranza, Y., Jiménez Cercado, M., & Escamilla Solano, S. (2018). Emprendimientos femeninos en Ecuador. *Revista Publicando*, 5(14), 57-66. Recuperado de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/1094/pdf_816
- García Ramos, C., Martínez Campillo, A., & Fernández Gago, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), 31-48. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3185118>
- Gaye, D. (2018, 29 noviembre). Female Entrepreneurs: the Future of the African Continent. Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/news/opinion/2018/11/29/women-entrepreneurs-the-future-of-africa>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019a). Entrepreneurship in México. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/mexico-2>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2019b). 2018/2019 Global Report (pp. 19-22). Global Entrepreneurship Monitor. Recuperado de: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50213>
- González González, J. A. (2009). Manual básico SPSS. *Universidad de Talca*, 63-70. Recuperado de https://www.fibao.es/media/uploads/manual_basico_spss_universidad_de_talca.pdf
- Guzmán Cuevas, J. J., & Rodríguez Gutiérrez, M. J. (2008). Comportamiento de las mujeres empresarias: una visión global. *Economía Mundial*, 18, 381-392. Recuperado de <https://idus.us.es/xmlui/handle/11441/16461>
- Hechavarría Toledo, S. (-). Material de apoyo al taller de diseño de proyectos de investigación educacional y social. Recuperado de:

http://uvsfajardo.sld.cu/sites/uvsfajardo.sld.cu/files/tipos_de_escala_y_ejemplos_de_diseño.pdf

- Henckel, H. (2017, 10 enero). What Does It Mean to Be a Woman Entrepreneur in the Democratic Republic of Congo? Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2017/01/10/what-does-it-mean-to-be-a-woman-entrepreneur-in-the-democratic-republic-of-congo>
- Hernández Maldonado, R. (2019). Intención emprendedora: ¿es influenciada por factores de personalidad y género? *Revista Academia & Negocios*, 4(2), 1-12. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6750264>
- Hernández-López, D. M., Moncada-Toro, J. F., & Henao-Colorado, L. C. (2018). Intención emprendedora de los empleados del sector privado de la ciudad de medellín y su área metropolitana. *Revista CEA*, 4(8), 13-33. <https://doi.org/10.22430/24223182.1045>
- IBM Knowledge Center. (s. f.). IBM Knowledge Center. Recuperado 8 de octubre de 2020, de https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SSLVMB_sub/statistics_mainhelp_dita/spss/base/idh_fact_des.html
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI. 2020, julio). Confianza empresarial. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/opinion/>
- Izar Landeta , J. M., Quevedo Monjarás, L. M., & Alonso Galicia , P. E. A. G. (2010). Los factores endógenos y la cultura emprendedora en la creación de nuevas empresas con un enfoque de género. *Consortio de Universidades Mexicanas*, 0-15. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/277954486>
- Jiménez-Cercado, M. E., Villacís-Aveiga, W. H., & Acosta-Veliz, M. M. (2017). Factores que conforman la intención emprendedora de estudiantes de la Universidad de Guayaquil. *Revista Científica Dominio de Ciencias*, 3(3), 1116-1146. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/320677833>
- Kautonen, T., Tornikoski, E. T., & Kibler, E. (2011). Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small Business Economics*, 37(2), 219-234. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9238-y>
- Kim, M.-S., & Hunter, J. E. (1993). Attitude-behavior relations: a meta-analysis of attitudinal relevance and topic. *Journal of Communication*, 43(1), 101-142. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.1993.tb01251.x>

- Kirzner, I. M. (2009). The alert and creative entrepreneur: a clarification. *Small Business Economics*, 32, 145–152. Recuperado de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s11187-008-9153-7.pdf>
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47-58. <https://doi.org/10.1177/104225879602100104>
- Krueger, Jr., N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *REGPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 7(2), 201-226. <https://doi.org/10.14211/regepe.v7i2.1071>
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330. <https://doi.org/10.1080/08985629300000020>
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432. [https://doi.org/10.1016/s0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/s0883-9026(98)00033-0)
- Lazear, E. P. (2003). Entrepreneurship. *Series IZA*, 760, 0-52. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=333802>
- Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Research Gate*, 1-30. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/235937886_Intention-Based_Models_of_Entrepreneurship_Education
- Liñán, F. (2007). The role of entrepreneurship education in the entrepreneurial process. In A. Fayolle (Ed.), *Handbook of Research in Entrepreneurship Education (Vol. 1)*, pp. 230-247. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- López Fernández, M., Romero Fernández, P. M., & Díaz Carrion, R. (2012). Motivaciones para emprender: un análisis de diferencias entre hombres y mujeres. *ResearGate*, 75-84. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/277276585_Motivaciones_para_emprender_un_analisis_de_diferencias_entre_hombres_y_mujeres
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152. <https://doi.org/10.5465/amr.2006.19379628>
- Oosterbeek, H., van Praag, M., & Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship

- education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, 54(3), 442-454. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2009.08.002>
- Ortiz García, P. (2017). El discurso sobre el emprendimiento de la mujer desde una perspectiva de género / The discourse on entrepreneurship of women from a gender perspective. *Vivat Academia*, 0(140), 115-129. <https://doi.org/10.15178/va.2017.140.115-129>
- Osorio, F., & Londoño Roldán, J. C. (2016). Intención emprendedora de estudiantes de educación media: extendiendo la teoría de comportamiento planificado mediante el efecto exposición. *Cuadernos de Administración*, 28(51), 103-131. <https://doi.org/10.11144/javeriana.cao28-51.ieee>
- Özden, K., Timurlenk, S. and Başar, S. (2008/2009) Girişimcilik Eğilimi: Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Ve Atatürk Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. Faculty of Business and Economics, *Eastern Mediterranean University*, 10/11.
- Pereira Laverde, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. *Econ. Gest. Desarro.*, 1, 9-26. Recuperado de http://revistaeconomia.puj.edu.co/html/articulos/Numero_1/art1.pdf
- Pfeilstetter, R. (2011). El emprendedor. Una reflexión crítica sobre usos y significados actuales de un concepto. *Gazeta de Antropología*, 27(1), 1-11. Recuperado de http://www.ugr.es/~pwlac/G27_16Richard_Pfeilstetter.html
- Philipsen, K. (2011). Entrepreneurship as organizing - a literature study of entrepreneurship. De: [Http://Citeseerx.Ist.Psu.Edu/Viewdoc/Download?Doi=10.1.1.199.220&Rep=Rep1&Type=Pdf](http://Citeseerx.Ist.Psu.Edu/Viewdoc/Download?Doi=10.1.1.199.220&Rep=Rep1&Type=Pdf)
- Quintos, K. (2019, 18 enero). Here are four ways to accelerate women entrepreneurs. Recuperado de <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/Here-are-four-ways-accelerate-women-entrepreneurs/>
- Real Academia Española (R. A. E., 2014). emprendedor, emprendedora | Diccionario de la lengua española. Recuperado de <https://dle.rae.es/emprendedor>
- Rodríguez González, A. (2013, 15 agosto). El emprendimiento femenino. Recuperado 22 de marzo de 2019, de <https://www.forbes.com.mx/el-emprendimiento-femenino/>
- Romero-Martínez, A. M., & Milone, M. (2016). El Emprendimiento en España: Intención

- Emprendedora, Motivaciones y Obstáculos. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 10(1), 95-109. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/5118/511854473005.pdf>
- Ruíz Navarro, J., Camelo Ordaz, M. C., & Coduras Martínez, A. (2012). Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes. *Research Gate*, 13-22. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/284189223_MUJER_Y_DESAFIO_EMPRENDEDOR_EN_ESPANA_CARACTERISTICAS_Y_DETERMINANTES
- Schumpeter, J. A. (1967). *Teoría del Desarrollo Económico* (4.a ed.). Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(1), 42-57. <https://doi.org/10.1108/13552550510580834>
- Shapiro, A. and Sokol, L. (1982) The social dimensions of entrepreneurship. In C.Kent, D. Sexton and K. Vesper, (Eds.), *Encyclopaedia of entrepreneurship*, 72-90.
- Sharma, N. (2020, 26 febrero). This is how India can tackle unemployment and empower women. Recuperado de <https://www.weforum.org/agenda/2020/02/unemployment-india-female-entrepreneurs-gender-solutions/>
- Souitaris, V., Zerbinati, S., & 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>
- Stephan, U., Hart, M., Mickiewicz, T., & Drews, Cord-Christian. (2015). Understanding motivations for entrepreneurship. *Department for Business Innovation & Skills*, 212, 1-108. Recuperado de https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/408432/bis-15-132-understanding-motivations-for-entrepreneurship.pdf
- Taylor, L. (2017, 26 mayo). How gender stereotypes are still undermining the capability of female entrepreneurs. Recuperado de <https://www.weforum.org/agenda/2017/05/why-female-entrepreneurs-are-cursed-with-male-only-business-attributes/>
- Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro. (2019). El emprendimiento en el estado de

- querétaro: análisis de los datos del global entrepreneurship monitor 2019/2020. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/mexico>
- The World Bank (2019a, octubre). Doing business 2020. Recuperado de <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/m/mexico/MEX.pdf>
- The World Bank (2019b). Women, business and the law 2019: a decade of reform. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/31327/WBL2019.pdf>
- The World Bank. (2020). Women, business and the law 2020. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32639/9781464815324.pdf>
- The World Bank. (s. f.). Female Entrepreneurship Resource Point - Introduction and Module 1: Why Gender Matters. Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/topic/gender/publication/female-entrepreneurship-resource-point-introduction-and-module-1-why-gender-matters>
- Urbano, D., Pulido, D. U., & Garrido, N. T. (2008). *Invitación al emprendimiento*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- van Praag, C. M. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship. *De Economist*, 147(3), 311-335. <https://doi.org/10.1023/a:1003749128457>
- Wang, W., Lu, W., & Millington, J. K. (2011). Determinants of entrepreneurial intention among college students in China and USA. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 1(1), 35-44. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/9800/5ce764bed15d419ef07edc6f589068237ad9.pdf>
- Wayra. (2014, 29 junio). Tolerancia al fracaso, clave para el éxito de un emprendedor. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx>
- Zamora Boza, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(07), 15-25. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Clarisa_Zamora/publication/326986184_La_importancia_del_emprendimiento_en_la_economia_el_caso_de_Ecuador/links/5b70b2a492851ca65056d6de/La-importancia-del-emprendimiento-en-la-economia-el-caso-de-Ecuador.pdf

Anexos

ANEXO A: Índice de abreviaturas

Tabla 20.

Índice de abreviaturas.

Abreviatura	Significado de la abreviatura
CONACyT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CONCANACO	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GSE	Grupo socioeconómico
IED	Inversión Extranjera Directa
INADEM	Instituto Nacional del Emprendedor
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
ITAE	Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal
LGAC	Línea de Generación y Aplicación del Conocimiento
mdd	millones de dólares
MEE	Modelo del Evento Emprendedor
MTCP	Modelo de la Teoría del Comportamiento Planeado
NECI	National Entrepreneurship Context Index
ONU	Organización de la Naciones Unidas
PIB	Producto Interno Bruto
SEDESU	Secretaría de Desarrollo Sustentable
TEA	Total early-stage Entrepreneurial Activity
UAQ	Universidad Autónoma de Querétaro
WB	World Bank

ANEXO B: DISEÑO DE LA “ENCUESTA DE INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ALUMNOS DE LA UAQ.”

La siguiente encuesta forma parte de la investigación para la tesis “Determinantes de la intención emprendedora - una perspectiva de género: El caso de la UAQ.” de los investigadores responsables; la alumna de la Maestría en Ciencias Económicas Administrativas, Selene María López Muñoz y el director de tesis, el Dr. Michael Demmler de la Universidad Autónoma de Querétaro. La encuesta consta de una serie de preguntas dividida en 3 secciones con el objetivo de identificar y analizar los determinantes que puedan influenciar en un estudiante la decisión o no de crear una empresa. En esta encuesta sólo se refleja la forma de pensar y la información conferida es estrictamente confidencial. La calidad y exactitud de la información proporcionada depende de usted. De antemano se le agradece por tomarse el tiempo en responder las preguntas. Su esfuerzo es relevante para esta investigación.

I. Información general

Por favor, seleccione de acuerdo a lo que se le pide:

1. Género:
 - Mujer
 - Hombre
2. Edad:
 - 18-20
 - 21-23
 - 24-26
 - 27-29
 - 30+
3. ¿En qué carrera se encuentra?
 - Administración financiera
 - Contabilidad
 - Negocios y Comercio Internacional
 - Actuaría
4. Año en el que se encuentra cursando la carrera:
 - Primer año
 - Segundo año
 - Tercer año
 - Cuarto año
5. Experiencia laboral previa:
 - Empleado
 - FreeLancer
 - Negocio propio
 - Negocio familiar
 - Sin experiencia laboral previa
6. Grupo socioeconómico al que pertenece su familia:
 - Menores a 4 mil pesos (ingresos mensuales)
 - Entre 4,500 y 9 mil pesos (ingresos mensuales)
 - Entre 9 y 18 mil pesos (ingresos mensuales)
 - Entre los 30 y 40 mil pesos (ingresos mensuales)
 - Entre los 45 y 50 mil pesos (ingresos mensuales)
 - Más de 100 mil pesos (ingresos mensuales)
7. ¿Ha habido empresarios o trabajadores autónomos en su familia?
 - Sí
 - No
8. Nivel de estudios de sus padres (el más alto):
 - Primaria
 - Secundaria
 - Preparatoria

- Profesional
- Posgrado

II. Factores internos

Por favor, seleccione de acuerdo a lo que se le pide:

9. Cuando egrese ¿Cuál de las siguientes trayectorias profesionales le gustaría seguir?

- Crear mi propia empresa (ser emprendedor)
- Desarrollar mi carrera profesional en una empresa privada
- Trabajar en la administración pública (ser funcionario)
- Trabajar en una Organización Sin Ánimo de Lucro (ONG)
- Otro (Por favor especifique)

10. ¿Qué nivel de capacidad posee en cada uno de los siguientes aspectos específicos? (Señale de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo)

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Me considero altamente creativo					
Me considero altamente perseverante					
Me considero altamente tolerante al fracaso					
Me considero altamente riguroso					
Considero tengo alta capacidad de habilidades interpersonales					

11. De acuerdo a sus características personales, ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo)

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
¿Confío en mis capacidades a pesar de que cometo errores?					
¿Opto por posiciones positivas ante los problemas y adversidades?					
¿Frecuentemente encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas?					
¿Me adapto fácilmente a los cambios?					
¿Frecuentemente tengo ideas originales y las pongo en práctica?					
¿Me gusta promover un ambiente de innovación y soy un generador constante de ideas originales?					
¿Me gusta trabajar en equipo para llegar a una					

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
mejor solución?					
¿Escucho la opinión de aquellos que entienden un problema de manera diferente a la mía?					
¿Me conozco a mí mismo y sé cuáles son mis limitaciones?					
¿Me entusiasman las cosas nuevas e inusuales?					
¿Creo firmemente que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer?					

12. De acuerdo a los aspectos relativos a tomar la decisión de crear una empresa, valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Mi objetivo profesional es ser empresario/a					
Es muy probable que llegue a crear una empresa algún día					
Estoy dispuesto/a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario/a					
Tengo dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa					
Estoy decidido/a crear una empresa en el futuro					

13. De acuerdo a su predisposición a emprender, valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Ser empresario me supondría una gran satisfacción					
Entre diferentes opciones, yo preferiría ser empresario/emprendedor					
Si tuviese la oportunidad y recursos, me encantaría crear una empresa					

14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo)

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Enfrentarme a nuevos retos					
Crear empleo para otras personas					
Ser creativo e innovar					
Tener altos ingresos económicos					
Ser mi propio jefe (ser independiente)					
Ayudar a mejorar el mundo					
Hacer realidad algunos de mis sueños					

15. Valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo en qué medida precisa de la aprobación de su familia directa, amigos y compañeros en caso de decidir iniciar una empresa.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Mi familia directa (padre/madre/hermanos) aprobaría mi decisión de crear una empresa					
Mis amigos más íntimos aprobarían mi decisión de crear una empresa					
Mis compañeros o colegas aprobarían mi decisión de crear una empresa					
La opinión de mi familia directa (padre/madre/hermanos) sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.					
La opinión de mis amigos más íntimos sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.					
La opinión de mis compañeros/colegas sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.					

16. Valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo hasta qué punto considera tener facilidad, dificultad o preparación para emprender.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Sería capaz de definir una idea de negocio para crear una empresa					

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Crear una empresa y ponerla en marcha sería fácil para mi					
Conozco los detalles prácticos necesarios para crear una empresa					
Si trabajara en mi negocio las posibilidades de éxito serían altas					
Sería capaz de reconocer oportunidades en el mercado para nuevos productos y/o servicios					

III. Factores externos

Por favor, seleccione de acuerdo a lo que se le pide:

17. Si decidiera ser empresario ¿cuál de estos dos tipos de emprendimiento piensa que desarrollaría?

- POR NECESIDAD (a falta de mejores alternativas laborales)
- POR OPORTUNIDAD (aprovecharía una oportunidad de negocio)

18. Por favor, valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo el grado en que la formación que ha recibido durante su estancia académica le capacita para emprender.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Con la educación que he recibido en la universidad podría iniciar un negocio en el futuro					
He recibido formación sobre creación de empresas fuera de la universidad					
La formación que he recibido en la universidad me ha aportado conocimientos y competencias para la creación de empresa					
La educación que he recibido en la universidad me ha ayudado a entender mejor mi rol en la sociedad					

19. En caso de emprender, valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo qué tanto apoyo financiero cree que pueda recibir.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Mi familia directa aportaría dinero en caso de crear una empresa					
Si mi familia directa tuviese					

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
locales/espacios me los facilitaría para crear una empresa					
Mi familia directa me avalaría ante una entidad financiera (banco) para crear una empresa					
Al margen de mi familia, la Administración Pública me podría ayudar financieramente para crear una empresa					

20. Valore de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender.

	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Neutral	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Falta de capital					
Dificultad para obtener financiación					
Falta de información sobre emprendimiento					
Falta de formación empresarial					
Falta de orientación y apoyo					
Incertidumbre sobre el futuro					
Miedo al fracaso					
Tiempo limitado para otras actividades, por tener que trabajar demasiadas horas (tiempo para la familia, la pareja, etc.)					
Cargas fiscales					

¡Hemos terminado! Gracias por el tiempo que ha dedicado a responder el cuestionario, valoramos mucho su apoyo.

ANEXO C: TABLA QUE DESCRIBE LAS VARIABLES DEL MODELO DE INVESTIGACIÓN
 Tabla 21.

Descripción de variables.

Demográficos	Género	<ul style="list-style-type: none"> • Mujer • Hombre
	Edad	<ul style="list-style-type: none"> • 18-20 • 21-23 • 24-26 • 27-29 • 30+
	Carrera	<ul style="list-style-type: none"> • Administración financiera • Contabilidad • Negocios y Comercio Internacional • Actuaría
	Año de la carrera	<ul style="list-style-type: none"> • Primer año • Segundo año • Tercer año • Cuarto año
	Experiencia laboral	<ul style="list-style-type: none"> • Empleado • FreeLancer • Negocio propio • Negocio familiar • Sin experiencia laboral previa
	Grupo socioeconómico al que pertenece la familia	<ul style="list-style-type: none"> • Baja Baja (E) Menores a 4 mil pesos • Baja Alta (D) Entre 4,500 y 9 mil pesos • Media Baja (D+) Entre 9 y 18 mil pesos • Media (C) Entre los 30 y 40 mil pesos • Media Alta (C+) Entre los 45 y 50 mil pesos • Alta (A/B) Más de 100 mil pesos
	Existencia de empresarios o trabajadores autónomos en la familia	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • No
	Nivel de estudio de los padres	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria • Preparatoria • Profesional • Posgrado

Intención emprendedora	Cuando egrese ¿Cuál de las siguientes trayectorias profesionales le gustaría seguir?	<ul style="list-style-type: none"> • Crear mi propia empresa (ser emprendedor) • Desarrollar mi carrera profesional en una empresa privada • Trabajar en la administración pública (ser funcionario) • Trabajar en una Organización Sin Ánimo de Lucro (ONG) • Otro (Por favor especifique)
Capacidad emprendedora	Me considero altamente creativo	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Me considero altamente perseverante	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Me considero altamente tolerante al fracaso	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Me considero altamente riguroso	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Considero tengo alta capacidad de habilidades interpersonales	Máximo: 2 Mínimo: -2
Características personales	¿Confío en mis capacidades a pesar de que cometo errores?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Opto por posiciones positivas ante los problemas y adversidades?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Frecuentemente encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Me adapto fácilmente a los cambios?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Frecuentemente tengo ideas originales y las pongo en práctica?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Me gusta promover un ambiente de innovación y soy un generador constante de ideas originales?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Me gusta trabajar en equipo para llegar a una mejor solución?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Escucho la opinión de aquellos que entienden un problema de manera diferente a la mía?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Me conozco a mí mismo y sé cuáles son mis limitaciones?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	¿Me entusiasman las cosas nuevas e inusuales?	Máximo: 2 Mínimo: -2
Decisión de crear una empresa	¿Creo firmemente que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer?	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Mi objetivo profesional es ser empresario/a	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Es muy probable que llegue a crear una empresa algún día	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Estoy dispuesto/a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario/a	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Tengo dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2

	Estoy decidido/a crear una empresa en el futuro	Máximo: 2 Mínimo: -2
Predisposición a emprender	Ser empresario me supondría una gran satisfacción	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Entre diferentes opciones, yo preferiría ser empresario/emprendedor	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Si tuviese la oportunidad y recursos, me encantaría crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
Propósito de emprendimiento	Enfrentarme a nuevos retos	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Crear empleo para otras personas	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Ser creativo e innovar	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Tener altos ingresos económicos	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Ser mi propio jefe (ser independiente)	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Ayudar a mejorar el mundo	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Hacer realidad algunos de mis sueños	Máximo: 2 Mínimo: -2
Aprobación de su familia directa, amigos y compañeros	Mi familia directa (padre/madre/hermanos) aprobaría mi decisión de crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Mis amigos más íntimos aprobarían mi decisión de crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Mis compañeros o colegas aprobarían mi decisión de crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
	La opinión de mi familia directa (padre/madre/hermanos) sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.	Máximo: 2 Mínimo: -2
	La opinión de mis amigos más íntimos sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.	Máximo: 2 Mínimo: -2
	La opinión de mis compañeros/colegas sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.	Máximo: 2 Mínimo: -2
Facilidad, dificultad o preparación para emprender	Sería capaz de definir una idea de negocio para crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Crear una empresa y ponerla en marcha sería fácil para mi	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Conozco los detalles prácticos necesarios para crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Si trabajara en mi negocio las posibilidades de éxito serían altas	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Sería capaz de reconocer oportunidades en el mercado para nuevos productos y/o servicios.	Máximo: 2 Mínimo: -2
Sociales	Si decidiera ser empresario ¿cuál de estos dos tipos de emprendimiento pienso que desarrollaría?	<ul style="list-style-type: none"> • POR NECESIDAD (a falta de mejores alternativas laborales) • POR OPORTUNIDAD (aprovecharía una oportunidad de negocio)
Formación	Con la educación que he recibido en la universidad podría iniciar un negocio en el	Máximo: 2 Mínimo: -2

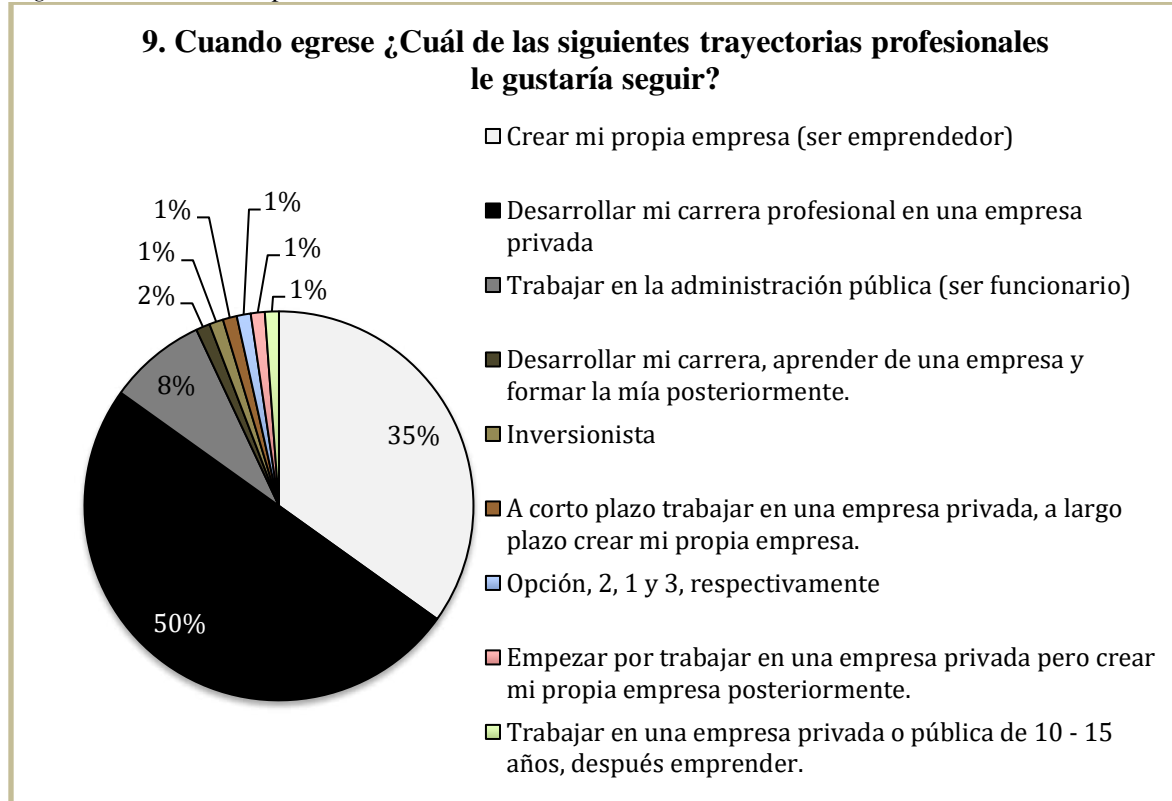
	futuro	
	He recibido formación sobre creación de empresas fuera de la universidad	Máximo: 2 Mínimo: -2
	La formación que he recibido en la universidad me ha aportado conocimientos y competencias para la creación de empresa.	Máximo: 2 Mínimo: -2
	La educación que he recibido en la universidad me ha ayudado a entender mejor mi rol en la sociedad	Máximo: 2 Mínimo: -2
Facilidad de adquirir financiamiento (Familia)	Mi familia directa aportaría dinero en caso de crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Si mi familia directa tuviese locales/espacios me los facilitaría para crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Mi familia directa me avalaría ante una entidad financiera (banco) para crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
Facilidad de adquirir financiamiento (Gobierno)	Al margen de mi familia, la Administración Pública me podría ayudar financieramente para crear una empresa	Máximo: 2 Mínimo: -2
Dificultades que pudiera tener al emprender	Falta de capital	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Dificultad para obtener financiación	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Falta de información sobre emprendimiento	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Falta de formación empresarial	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Falta de orientación y apoyo	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Incertidumbre sobre el futuro	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Miedo al fracaso	Máximo: 2 Mínimo: -2
	Tiempo limitado para otras actividades, por tener que trabajar demasiadas horas (tiempo para la familia, la pareja, etc.). Cargas fiscales.	Máximo: 2 Mínimo: -2

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO D: INTENCIÓN EMPRENDEDORA DEL ALUMNADO.

Los alumnos contestaron que quieren desarrollar su carrera profesional (50%), crear su propia empresa (35%) o bien trabajar en la administración pública (8%).

Figura 13. Intención emprendedora.

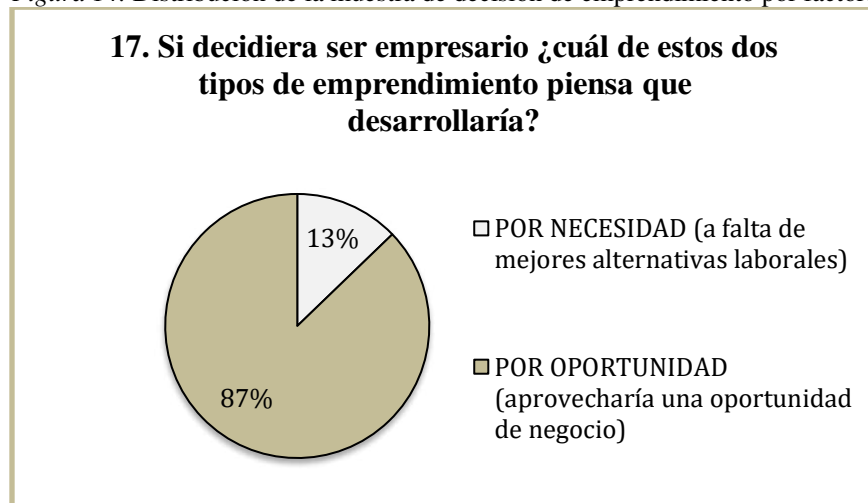


Fuente: Elaboración propia.

ANEXO E: DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA DE DECISIÓN DE EMPRENDIMIENTO POR FACTORES SOCIALES.

El 87% de la muestra dijo que si emprendería sería por oportunidad.

Figura 14. Distribución de la muestra de decisión de emprendimiento por factores sociales.



Fuente: Elaboración propia.

**ANEXO F: ÍNDICE KMO (MEDIDA KAISER-MEYER-OLKIN) Y LA PRUEBA DE
ESFERICIDAD DE BARTLETT**

Tabla 22.

Prueba KMO y prueba de Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,705
	Aprox. Chi-cuadrado	4,731,126
Prueba de esfericidad de Bartlett	gl	1711
	Sig.	,000

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis SPSS.

ANEXO G: MATRIZ DE COMPONENTE ROTADO

Tabla 23.

Matriz de componente rotado

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Creo firmemente que tendría éxito en todo lo que me proponga hacer?]	0.76	0.21	0.37	0.09	-0.05	-0.03	-0.03	0.13	-0.02	0.02	-0.04	0.1	-0.04
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) ¿Confía en mis capacidades a pesar de que cometo errores?]	0.76	0.13	0.24	-0.02	-0.07	0.06	0.02	0.19	-0.26	0.02	-0.11	0.03	0.03

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Frecuentemente encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas?]	0.75	0.17	0.21	-0.01	0.03	-0.03	0.04	-0.01	0.11	-0.14	0.08	0.26	0.12
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Me adapto fácilmente a los cambios?]	0.74	0.22	0.13	-0.04	-0.14	-0.07	0.13	-0.15	-0.03	0.01	0.04	0.31	-0.03
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de	0.69	0.31	0.2	0.14	-0.03	-0.03	0.11	-0.31	-0.3	-0.01	0	0.07	0.04

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
-2 a 2) [¿Opto por posiciones positivas ante los problemas y adversidades?]													
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Frecuentemente tengo ideas originales y las pongo en práctica?]	0.68	0.17	0.14	-0.1	0.05	0.02	-0.1	-0.06	0.41	-0.18	-0.09	0.22	0.19
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Escucho la opinión de aquellos que entienden un	0.67	0.19	0.32	-0.01	0.1	0.14	0.03	0.14	-0.03	0.13	0.23	-0.18	0.2

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
problema de manera diferente a la mía?]													
10. ¿Qué nivel de capacidad posee en cada uno de los siguientes aspectos específicos? (Señale de -2 a 2) [Me considero altamente riguroso]	0.66	0.13	0.28	0.07	0.16	0.11	-0.15	-0.18	-0.08	0.01	0.03	0.04	0.06
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Me gusta promover un ambiente de innovación y soy un generador constante de ideas originales?]	0.66	0.12	0.01	0.06	0.17	-0.07	-0.07	-0.25	0.26	-0.3	0.11	0.21	0.14
11. De acuerdo a	0.66	0.09	0.14	0.05	0.26	0.05	0	0.02	0	0.14	0.13	-0.25	0.03

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Me gusta trabajar en equipo para llegar a una mejor solución?]													
10. ¿Qué nivel de capacidad posee en cada uno de los siguientes aspectos específicos? (Señale de -2 a 2) [Me considero altamente perseverante]	0.64	0.01	0.43	0.08	-0.16	0.05	0.02	0.08	0	0.18	-0.11	0.28	-0.05
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Me entusiasman las	0.64	0.19	0.27	-0.03	-0.01	-0.04	-0.04	0.13	0.24	0.04	0.1	-0.14	0.01

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
cosas nuevas e inusuales?]													
11. De acuerdo a sus características personales. ¿Con cuales está de acuerdo que posee? (Señale de -2 a 2) [¿Me conozco a mí mismo y sé cuáles son mis limitaciones?]	0.63	0.24	0.15	0.16	0.18	-0.1	0.05	0.25	-0.15	0.16	0.17	0.06	0.13
10. ¿Qué nivel de capacidad posee en cada uno de los siguientes aspectos específicos? (Señale de -2 a 2) [Considero tengo alta capacidad de habilidades interpersonales]	0.62	0.38	0.25	0.04	-0.06	0.19	-0.09	-0.05	-0.07	-0.06	-0.06	0.3	-0.05
10. ¿Qué nivel de capacidad posee en cada uno de los	0.56	0.28	0.08	0.09	-0.05	-0.11	0.19	-0.03	0.5	0.06	0.01	0.13	-0.09

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
siguientes aspectos específicos? (Señale de -2 a 2) [Me considero altamente creativo]													
12. De acuerdo a los aspectos relativos a tomar la decisión de crear una empresa. valore de -2 a 2. [Estoy dispuesto/a esforzarme lo que sea necesario para ser empresario/a]	0.2	0.88	0.23	0.06	0.04	0.02	0	-0.05	0.02	0	0.09	0.1	0.12
12. De acuerdo a los aspectos relativos a tomar la decisión de crear una empresa. valore de -2 a 2. [Estoy decidido/a crear una empresa en el	0.26	0.85	0.15	0.12	0.02	-0.09	-0.08	-0.03	0.01	0.12	0.07	0.12	-0.04

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
futuro]													
12. De acuerdo a los aspectos relativos a tomar la decisión de crear una empresa. valore de -2 a 2. [Es muy probable que llegue a crear una empresa algún día]	0.3	0.84	0.17	0.06	-0.07	0.03	-0.11	0.08	-0.04	0.03	0	0.15	-0.01
12. De acuerdo a los aspectos relativos a tomar la decisión de crear una empresa. valore de -2 a 2. [Mi objetivo profesional es ser empresario/a]	0.15	0.83	0.17	0.02	0.12	-0.06	0.06	0.1	0.01	-0.06	0.08	0.12	0.06
13. De acuerdo a su predisposición a emprender. valore de -2 a 2. [Entre diferentes	0.16	0.77	0.3	0.1	0.14	0.1	0	-0.17	0.03	-0.09	0.06	0.21	0.01

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
opciones. yo preferiría ser empresario/emprendedor]													
13. De acuerdo a su predisposición a emprender. valore de -2 a 2. [Ser empresario me supondría una gran satisfacción]	0.29	0.75	0.24	0.17	0.08	0.09	0.16	0.12	-0.1	-0.07	0.06	0	-0.08
13. De acuerdo a su predisposición a emprender. valore de -2 a 2. [Si tuviese la oportunidad y recursos. me encantaría crear una empresa]	0.18	0.72	0.32	0.2	0.08	0.09	0.1	-0.12	0.1	-0.02	0.09	0.31	0.04
15. Valore de -2 a 2 en qué medida precisa de la aprobación de su familia directa. amigos y compañeros en	0.34	0.15	0.77	0.1	0.09	0.06	0.04	0.05	-0.17	0.04	0.07	0.11	0.03

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
caso de decidir iniciar una empresa. [Mi familia directa (padre/madre/hermanos) aprobaría mi decisión de crear una empresa]													
14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de -2 a 2) [Ayudar a mejorar el mundo]	0.27	0.27	0.74	0.13	0.08	-0.07	0.03	-0.06	0.06	0.19	0.23	0	0.09
15. Valore de -2 a 2 en qué medida precisa de la aprobación de su familia directa. amigos y compañeros en caso de decidir iniciar una empresa. [Mis	0.39	0.24	0.74	0.07	0.12	0.18	-0.01	-0.03	-0.05	-0.01	0.13	0.14	0.08

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
amigos más íntimos aprobarían mi decisión de crear una empresa]													
14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de -2 a 2) [Tener altos ingresos económicos]	0.27	0.3	0.74	0.03	-0.02	0.19	0.12	0.14	0.12	-0.07	-0.02	0.17	0.06
14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de -2 a 2) [Ser mi propio jefe (ser independiente)]	0.23	0.37	0.73	0.05	0.05	0.12	0.07	0.14	0.08	-0.14	-0.05	0.03	0.1
15. Valore de -2 a 2 en qué medida precisa de la aprobación de su	0.35	0.07	0.71	-0.02	0.01	0.11	0.1	0.02	-0.01	-0.23	0.08	0.14	0.1

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
familia directa, amigos y compañeros en caso de decidir iniciar una empresa. [Mis compañeros o colegas aprobarían mi decisión de crear una empresa]													
14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de -2 a 2) [Crear empleo para otras personas]	0.26	0.3	0.68	0.15	0.11	0.02	0.1	-0.22	0	0.05	0.22	0.02	0.11
14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de -2 a 2) [Hacer realidad	0.27	0.49	0.61	0.14	-0.12	0.06	0.03	0.04	-0.08	0.17	0.13	0.08	0

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
algunos de mis sueños]													
14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de -2 a 2) [Ser creativo e innovar]	0.42	0.39	0.54	0.07	0.03	-0.1	0.03	-0.01	0.06	0.26	0.21	0.11	0.11
14. Si decidiera ser empresario ¿cuál sería su propósito de emprendimiento? (Valore de -2 a 2) [Enfrentarme a nuevos retos]	0.28	0.31	0.53	0.04	0.18	-0.15	-0.05	-0.31	-0.01	0.29	0.2	0.09	0.21
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Falta de orientación y apoyo]	0.07	0.1	0.07	-0.1	0.08	0.09	-0.04	-0.01	-0.07	0.07	0.89	-0.01	-0.1
20. Valore de -2 a	0.1	0.01	0.14	0.07	0.02	-0.01	0.04	-0.01	-0.08	-0.11	0.84	0.05	-0.18

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Falta de formación empresarial]													
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Falta de información sobre emprendimiento]	-0.1	0.12	0.11	-0.05	0.04	0.11	0.2	0.11	0.17	0.04	0.78	-0.15	-0.05
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Cargas fiscales]	0.18	0.25	-0.02	-0.04	0.19	0.29	0.16	0.07	0.01	0.06	0.56	-0.11	0.23
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que	0	-0.08	0.28	0.08	-0.04	0.18	0.43	-0.06	0.2	0.42	0.51	0.05	0.13

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
podiera tener al emprender. [Dificultad para obtener financiación]													
16. Valore de -2 a 2 hasta qué punto considera tener facilidad. dificultad o preparación para emprender. [Crear una empresa y ponerla en marcha sería fácil para mí]	0.12	0.07	0.05	0.16	0.2	-0.07	0.1	-0.36	0	-0.11	-0.05	0.75	0.06
16. Valore de -2 a 2 hasta qué punto considera tener facilidad. dificultad o preparación para emprender. [Conozco los detalles prácticos necesarios para crear una	0.01	0.23	0.15	0.16	-0.02	-0.07	-0.03	0.02	-0.02	-0.06	-0.1	0.69	0.3

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
empresa]													
16. Valore de -2 a 2 hasta qué punto considera tener facilidad. dificultad o preparación para emprender. [sería capaz de definir una idea de negocio para crear una empresa]	0.18	0.39	0.13	0.09	0.04	-0.03	0.03	0.01	0.08	-0.02	0.03	0.68	0.1
16. Valore de -2 a 2 hasta qué punto considera tener facilidad. dificultad o preparación para emprender. [sería capaz de reconocer oportunidades en el mercado para nuevos productos y/o servicios]	0.28	0.25	0.12	0.08	0.25	0.01	-0.01	0.17	0	0.18	-0.02	0.62	0.31
16. Valore de -2 a 2 hasta qué punto	0.27	0.23	0.14	0.08	0.3	0.05	-0.17	0.16	-0.16	0.21	-0.09	0.59	0.03

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
considera tener facilidad. dificultad o preparación para emprender. [Si trabajara en mi negocio las posibilidades de éxito serían altas]													
18. Por favor. valore de -2 a 2 el grado en que la formación que ha recibido durante su estancia académica le capacita para emprender. [La formación que he recibido en la universidad me ha aportado conocimientos y competencias para la creación de empresa]	0.07	0.04	0.02	0.11	-0.01	0.04	0.01	0.08	-0.03	0.1	-0.06	0.21	0.89
18. Por favor.	0.12	0	0.01	0.13	-0.03	0.09	0.1	-0.04	0.05	-0.11	-0.13	0.14	0.88

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
valore de -2 a 2 el grado en que la formación que ha recibido durante su estancia académica le capacita para emprender. [La educación que he recibido en la universidad me ha ayudado a entender mejor mi rol en la sociedad]													
18. Por favor. valore de -2 a 2 el grado en que la formación que ha recibido durante su estancia académica le capacita para emprender. [Con la educación que he recibido en la universidad podría iniciar un negocio en el futuro]	0.06	-0.03	0.25	0.03	-0.07	0	-0.04	0.01	-0.06	0.06	-0.06	0.02	0.87

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
18. Por favor. valore de -2 a 2 el grado en que la formación que ha recibido durante su estancia académica le capacita para emprender. [He recibido formación sobre creación de empresas fuera de la universidad]	0	0.09	0.24	0.04	0.05	-0.21	-0.08	0.12	0.23	-0.25	0.27	0.36	0.48
19. En caso de emprender. valore de -2 a 2 qué tanto apoyo financiero cree que pueda recibir [Mi familia directa aportaría dinero en caso de crear una empresa]	-0.01	0.12	0.2	0.82	0.03	-0.27	-0.03	0.06	-0.11	-0.09	0.01	0.06	0.13
19. En caso de emprender. valore de -2 a 2 qué tanto	0.07	0.06	0.06	0.8	0.01	0.16	-0.06	0.23	0.09	0.15	-0.09	0.15	0.06

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
apoyo financiero cree que pueda recibir [Mi familia directa me avalaría ante una entidad financiera (banco) para crear una empresa]													
19. En caso de emprender. valore de -2 a 2 qué tanto apoyo financiero cree que pueda recibir [Si mi familia directa tuviese locales/espacios me los facilitaría para crear una empresa]	0.14	0.17	0.12	0.77	0.14	0.26	0.02	-0.05	-0.2	0.05	0.06	0.13	-0.02
19. En caso de emprender. valore de -2 a 2 qué tanto apoyo financiero cree que pueda recibir [Al margen de mi familia. la	0.02	0.23	-0.01	0.7	0.11	0.06	0	-0.28	0.17	-0.1	-0.01	0.1	0.19

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
Administración Pública me podría ayudar financieramente para crear una empresa]													
15. Valore de -2 a 2 en qué medida precisa de la aprobación de su familia directa, amigos y compañeros en caso de decidir iniciar una empresa. [La opinión de mis compañeros/colegas sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.]	0.02	0.07	-0.03	-0.02	0.86	0.06	0.04	-0.17	0.02	0.08	0.09	0.15	-0.09
15. Valore de -2 a 2 en qué medida precisa de la aprobación de su	0.05	0.07	0.15	0.16	0.86	0.06	0.08	0.12	0.03	-0.05	0.11	0.16	-0.01

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
familia directa. amigos y compañeros en caso de decidir iniciar una empresa. [La opinión de mis amigos más íntimos sobre mi decisión de crear una empresa la considero muy importante.]													
15. Valore de -2 a 2 en qué medida precisa de la aprobación de su familia directa. amigos y compañeros en caso de decidir iniciar una empresa. [La opinión de mi familia directa (padre/madre/hermanos) sobre mi decisión de crear	0	0.15	0.28	0.34	0.54	-0.01	0.38	0.07	-0.03	-0.32	0.06	0.04	0.01

Componente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
una empresa la considero muy importante.]													
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Miedo al fracaso]	-0.06	0.06	0.19	0.1	0.06	0.76	0.08	0.09	0.03	0.04	0.23	-0.13	0.13
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Incertidumbre sobre el futuro]	0.02	0.04	0.17	0.1	0.13	0.61	-0.06	0.03	-0.11	-0.13	0.53	0.04	-0.08
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Falta de capital]	0.2	-0.13	0.2	0.05	-0.04	0.46	0.45	0.15	0.22	0.29	0.32	0	-0.04
12. De acuerdo a los aspectos	-0.04	0.06	0.11	-0.09	0.17	0.03	0.85	-0.02	-0.04	-0.02	0.16	-0.02	0.03

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
relativos a tomar la decisión de crear una empresa. valore de -2 a 2. [Tengo dudas sobre si alguna vez llegaré a crear una empresa]													
20. Valore de -2 a 2 las posibles o principales dificultades que pudiera tener al emprender. [Tiempo limitado para otras actividades. por tener que trabajar demasiadas horas (tiempo para la familia. la pareja. etc.)]	0.11	0.07	0.05	0.13	0.02	0.26	0.03	0.6	-0.04	-0.04	0.44	-0.02	0.26
10. ¿Qué nivel de capacidad posee en cada uno de los siguientes aspectos	0.45	0.28	0.15	0.14	-0.13	-0.12	0.04	0.03	-0.5	-0.07	0.05	0.24	0.02

	Componente												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Características personales	Decisión de crear una empresa	Propósito de emprendimiento	Facilidad de adquirir financiamiento	Aprobación social	Miedo al fracaso	Dudas sobre si alguna vez llegará a crear una empresa	Tiempo limitado para otras actividades					
específicos? (Señale de -2 a 2) [Me considero altamente tolerante al fracaso]													

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.^a

a. La rotación ha convergido en 15 iteraciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis factorial del SPS

ANEXO H: CLASIFICACIÓN DE LAS OBSERVACIONES DEL MODELO GLOBAL.

Tabla 24.

*Clasificación de las observaciones del modelo global.***Modelo logístico para Intención emprendedora**

Clasificado	Cierto		Total
	D	~D	
+	26	12	38
-	10	38	48
Total	36	50	86

Clasificado + si se predice $\Pr(D) \geq .5$

Verdadera D definida como Intención emprendedora! =0

Sensibilidad	Pr(+I D)	72.22%
Especificidad	Pr(-I~D)	76.00%
Valor predictivo positivo	Pr(DI+)	68.42%
Valor predictivo negativo	Pr(~DI -)	79.17%
Falso + tasa para verdadero ~ D	Pr(+I~D)	24.00%
Falso - tasa de verdadero D	Pr(-I D)	27.78%
Falso + tasa para clasificados +	Pr(~DI +)	31.58%
Falso - tasa para clasificados -	Pr(DI -)	20.83%

Clasificado correctamente	74.42%
---------------------------	--------

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

ANEXO I: PRIMER ESCENARIO DEL MODELO GLOBAL.

Tabla 25.

Primer escenario.

Escenario en hombres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE : OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
at : Género						
experienci~a			= 0			
empresario~a			=1			
Caracterís~s			=1			
Decisiónde~a			=1			
Propósitod~o			=1			
facilidadd~t			=1			
Dudassobre~e			=1			
	Margen	Método delta Std. Err	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
_cons	0.465999	0.1590338	2.93	0.003	0.1542985	0.7776995

Escenario en mujeres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE: OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
at : Género			= 1			
experienci~a			=1			
empresario~a			=1			
Caracterís~s			=1			
Decisiónde~a			=1			
Propósitod~o			=1			
facilidadd~t			=1			
Dudassobre~e			=1			
	Margen	Método delta Std. Err	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
_cons	0.2163856	0.1278327	1.69	0.091	-0.0341618	0.466933

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

ANEXO J: SEGUNDO ESCENARIO DEL MODELO GLOBAL.

Tabla 26.

Segundo escenario.

Escenario en hombres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE: OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
at : Género			= 0			
experienci~a			=1			
Decisiónde~a			=1			
facilidadd~t			=1			
	Margen	Método delta Std. Err	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
_cons	0.8493042	0.0672752	12.62	0	0.7174473	0.9811612

Escenario en mujeres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE: OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
at : Género			=1			
experienci~a			=1			
Decisiónde~a			=1			
facilidadd~t			=1			
	Margen	Método delta Std. Err	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
_cons	0.6759706	0.09397	7.19	0	0.4917928	0.8601485

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

ANEXO K: CLASIFICACIÓN DE LAS OBSERVACIONES DEL MODELO PARA MUJERES Y HOMBRES.

Tabla 27.

Clasificación de las observaciones del modelo de hombres.

Intención emprendedora en hombres			
Clasificado	Cierto		Total
	D	~D	
+	15	3	18
-	3	16	19
Total	18	19	37

Clasificado + si se predice $\Pr(D) \geq .5$

Verdadera D definida como Intención emprendedora! =0

Sensibilidad	Pr(+I D)	83.33%
Especificidad	Pr(-I~D)	84.21%
Valor predictivo positivo	Pr(DI+)	83.33%
Valor predictivo negativo	Pr(~DI -)	84.21%
Falso + tasa para verdadero ~ D	Pr(+I~D)	15.79%
Falso - tasa de verdadero D	Pr(-I D)	16.67%
Falso + tasa para clasificados +	Pr(~DI +)	16.67%
Falso - tasa para clasificados -	Pr(DI -)	15.79%

Clasificado correctamente 83.78%

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

Tabla 28.

Clasificación de las observaciones del modelo de mujeres.

Intención emprendedora en mujeres			
Clasificado	Cierto		Total
	D	~D	
+	10	5	15
-	8	26	34
Total	18	31	49

Clasificado + si se predice $\Pr(D) \geq .5$

Verdadera D definida como Intención emprendedora! =0

Sensibilidad	Pr(+I D)	55.56%
Especificidad	Pr(-I~D)	83.87%
Valor predictivo positivo	Pr(DI+)	66.67%
Valor predictivo negativo	Pr(~DI -)	76.47%
Falso + tasa para verdadero ~ D	Pr(+I~D)	16.13%
Falso - tasa de verdadero D	Pr(-I D)	44.44%
Falso + tasa para clasificados +	Pr(~DI +)	33.33%
Falso - tasa para clasificados -	Pr(DI -)	23.53%

Clasificado correctamente 73.47%

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

ANEXO L: ESCENARIO HOMBRES.

Tabla 29.

Escenario hombres.

Escenario en hombres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE: OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
empresario~a			= 1			
facilidadd~t			=1			
Decisiónde~a			=1			
Dudassobre~e			=1			
	Margen	Método delta	Std. Err	z	P> z	[95% Conf. Intervalo]
_cons	.8867403	.0963924		9.20	0.000	.6978147 1.075666

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

ANEXO M: ESCENARIO MUJERES.

Tabla 30.

Escenario mujeres.

Escenario en mujeres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE: OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
Año			=4			
Caracterís~s			=1			
Decisiónde~a			=1			
Propósitod~o			=1			
Dudassobre~e			=1			
	Margen	Método delta Std. Err	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
_cons	.2120313	.1538164	1.38	0.168	-.0894433	.513506

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.

ANEXO N: ESCENARIO: FACTORES POSITIVOS PARA ELLOS Y PARA ELLAS.

Tabla 31.

Factores positivos de ellos y ellas.

Escenario en hombres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE: OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
Decisiónde~a =1						
facilidadd~t =1						
	Margen	Método delta Std. Err	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
_cons	.9418633	.0305743	30.81	0.000	.8819387	1.001788

Escenario en mujeres						
Márgenes predictivos						
Modelo VCE: OIM						
Expresión : Pr(Intención Emprendedora), predict()						
Año = 4						
Decisiónde~a =1						
	Margen	Método delta Std. Err	z	P> z	[95% Conf.	Intervalo]
_cons	.6921918	.1279024	5.41	0.000	.4415077	.942876

Fuente: Elaboración propia a partir de los reportes del análisis STATA.