

CONDICIONANTES DE LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN EL ALUMNADO UNIVERSITARIO: UN ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO

ENTREPRENEURIAL INTENTION DETERMINANTS IN UNIVERSITY STUDENTS: AN ANALYSIS FROM A GENDER PERSPECTIVE

Ruiz de la Rosa, Carmen Inés (Universidad de La Laguna) *

García Rodríguez, Francisco (Universidad de La Laguna) **

Delgado Rodríguez, Naira (Universidad de La Laguna) ***

RESUMEN

En el presente trabajo se parte de las evidencias, constatadas en la literatura, en relación con la eficacia de la educación emprendedora como instrumento para el fomento de la intención de emprender, así como de la influencia de la variable género en la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales. Adoptando la perspectiva de la teoría de la acción planificada, se analiza el efecto diferencial del género sobre la intención de emprender entre un grupo de alumnos/as participantes en un proyecto de educación emprendedora en el contexto universitario. Los resultados apuntan a que, si bien no se han encontrado diferencias de género en los niveles de intención emprendedora, sí que las variables predictoras de la misma difieren en función del sexo de los participantes. Así, en el caso de los hombres, la autoeficacia es la principal variable explicativa de la intención emprendedora, mientras que para las mujeres el factor determinante es la controlabilidad percibida. Este hecho puede tener importantes implicaciones de cara al diseño de programas de educación emprendedora, en relación con la necesidad de introducir elementos pedagógicos que distingan las capacidades y competencias a desarrollar para mujeres y hombres de cara a lograr mejoras de su intención emprendedora.

Palabras claves: Género, emprendimiento, educación emprendedora, intención emprendedora, alumnado universitario. **JEL:** I21, I23.

ABSTRACT

The present study focus on the effectiveness of entrepreneurship education as an instrument for the promotion of the entrepreneurial intention, as well as the influence of gender in the implementation of new business initiatives. Adopting the perspective of the theory of planned behavior, the differential effect of gender on entrepreneurship intention in a group of participants in an entrepreneurship education project in the university context is analyzed. The results suggest that, although there were no gender differences in the levels of entrepreneurial

* Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Campus de Guajara, s/n, 38205, La Laguna, Tenerife. ciruiz@ull.es

** Departamento de Economía de la Empresa e Historia Económica, Facultad de Economía, Empresa y Turismo, Campus de Guajara, s/n, 38205, La Laguna, Tenerife. fgarciar@ull.es

*** Departamento de Psicología Cognitiva, Social y Organizacional, Facultad de Psicología, Campus de Guajara, 38071, La Laguna, Tenerife. ndelgado@ull.edu.es

Recibido: Julio de 2014. Aceptado: Noviembre de 2014.

intention, the predictor variables of this dimension differ depending on the sex of participants. Thus, in the case of men, self-efficacy is the main explanatory variable of entrepreneurial intention, whereas for women the most predictor variable is perceived controllability. These results may have important implications for the design of enterprise education programs in relation to the need for pedagogical elements that distinguish the skills and competencies to be developed for women and men, in order to achieve improvements in their entrepreneurial intention.

Key words: Gender, entrepreneurship, entrepreneurship education, entrepreneurship intention, university students. **JEL:** I21, I23.

1. INTRODUCCIÓN

Los programas de Educación Emprendedora, orientados a promover el espíritu emprendedor y la creación de nuevas empresas, han proliferado intensamente en las últimas décadas, especialmente en el contexto universitario, demostrando una gran eficacia para mejorar la intención emprendedora entre sus participantes (Bae *et al.*, 2014; Fayolle, 2013; Martin por 100 *et al.*, 2013; do Paco *et al.*, 2011; Atayde 2009; Souitaris *et al.*, 2007; Peterman y Kennedy, 2003).

Junto a ello, diversas investigaciones han puesto de manifiesto la diferencia entre mujeres y hombres a la hora de poner en marcha una actividad emprendedora (Ruiz *et al.*, 2010; Gupta, *et al.*, 2009; De Tiene y Chandler, 2007; Reynolds, Bygrave y Autio, 2004; Gatewood, Carter, Brush, Greene y Hart, 2003; Brush, 1997). Sin embargo, no parece estar clara la incidencia que la educación emprendedora tiene en relación con dichas diferencias (Bae *et al.*, 2014).

El presente trabajo se plantea con el objetivo de determinar en qué medida la educación emprendedora puede tener efectos diferentes en función del género de los participantes, dando lugar a estructuras explicativas también distintas de la intención emprendedora en hombres y mujeres. Para ello se parte de Teoría de la Acción Planificada y se analiza la intención de emprender a partir de la actitud hacia la conducta, la norma subjetiva y el control conductual percibido.

Se comenzará realizando un breve repaso por algunos antecedentes teóricos, tanto en relación con la educación emprendedora como con los modelos explicativos de la intención de emprender y la influencia de la variable género en la actividad emprendedora. A continuación se describirá la metodología del estudio llevado a cabo y se presentarán los principales resultados. Finalmente se apuntarán las principales conclusiones del trabajo y se destacarán algunos aspectos para la discusión.

2. EDUCACIÓN EMPRENDEDORA

Desde que el primer curso de emprendeduría fue impartido en 1947 en la Harvard's Business School, por parte de Myles Mace (Katz, 2003), se ha venido produciendo un importante e imparable desarrollo de programas educativos orientados a promover el espíritu emprendedor y la creación de nuevas empresas, lo que permite sostener que “la generación más joven del siglo XXI puede ser considerada como la más emprendedora desde la revolución industrial” (Kuratko, 2005; 578).

Esta proliferación de las acciones de “educación emprendedora” (EE, en adelante) puede explicarse por los efectos positivos que la actividad emprendedora genera en términos de

crecimiento económico y creación de empleo (Audretsch, 2003), así como por la constatación de la madurez (Katz, 2008) o legitimación (Kuratko 2005) de la “educación para el emprendimiento” como disciplina científica y académica.

En el meta análisis de los resultados de los diferentes estudios de EE realizado por Martin *et al.*, (2013), analizando 42 estudios desarrollados entre 1979 y 2011, se concluye que la EE se relaciona positivamente con los recursos de capital humano asociados al emprendimiento (conocimiento, habilidades, una percepción positiva de la iniciativa empresarial y las intenciones de convertirse en un empresario). Además, la EE estaría también asociada con diversas variables de resultados (creación de nuevas empresas y resultados de las empresas creadas).

Los resultados parecen evidenciar la existencia de un vínculo directo o indirecto entre la EE y la intención de emprender, sugiriendo que las acciones formativas dirigidas al fomento de la actitud emprendedora, parecen influir en el grado de confianza y la autoestima de los individuos (Sánchez, 2011; Volery *et al.*, 2013; García-Rodríguez *et al.*, 2013). Así por ejemplo, Zhang *et al.*, (2013) confirman la influencia positiva de la EE en la intención de emprender y en la mejora de la capacidad de reconocer oportunidades del entorno. Veamos a continuación las principales líneas por las que discurre la disciplina, así como los principales vacíos que se ponen de manifiesto.

En la medida que el/la emprendedor/a no nace, sino que se hace (Gartner, 1988), el emprendimiento puede entenderse como un proceso de aprendizaje y una teoría del mismo habría de requerir una teoría de su aprendizaje (Minniti y Bygrave, 2001). A partir de lo anterior, existe un amplio debate acerca de los modelos pedagógicos más apropiados en relación con la “educación para el emprendimiento” (Neck y Greene, 2011; Honig, 2004) y, de acuerdo con Kuratko (2005), la cuestión no es si el emprendimiento puede ser enseñado sino qué y cómo debería hacerse (Honig, 2004; Fiet, 2000).

Por otra parte, los profundos cambios que afectan al entorno económico, la revolución tecnológica, la crisis social y ambiental, etc., dibujan un mundo cada vez más complejo, todo lo cual hace que los métodos y enfoques con que afrontamos la labor docente deban ser sometidos a un profundo debate y reflexión (Neck y Greene, 2011; Bechard and Gregorie, 2005; Fiet, 2000) y que la educación emprendedora en el contexto de las estructuras educativas formales requieran nuevas aproximaciones con un mayor contenido práctico (Neck y Greene, 2011).

En el contexto docente universitario lo anterior se hace aún más urgente, en la medida que a las misiones “clásicas” de las instituciones universitarias, centradas en labores de docencia e investigación, se añaden nuevas demandas sociales, en lo que se ha venido a denominar su “tercera misión” (Readings, 1996; Etzkowitz, 1998, 2003). En este sentido, se trataría de avanzar en la construcción de “universidades emprendedoras” (Etzkowitz y Dzisah, 2008; Etzkowitz, 2003; Clark, 1998; Davis y Diamond, 1997) que se impliquen en la resolución de problemas de su entorno, siendo una de las vías el fomento de la mentalidad empresarial, a través del incremento del nivel de vocación emprendedora entre los estudiantes egresados (Comunidades Europeas; 2003, 2006) y mejorando sus capacidades en la búsqueda de oportunidades vitales (*World Economic Forum*, 2009). Todo ello, en un contexto en el que Europa parece presentar un evidente retraso (Comunidades Europeas, 2008; O’Shea *et al.*, 2007).

Diferentes trabajos han tratado de determinar el impacto que la educación emprendedora tiene en el potencial emprendedor del alumnado, lo cual puede entenderse como un corolario de la progresiva madurez académica de la disciplina (Katz, 2008).

Así por ejemplo, Peterman y Kennedy (2003) tratan de medir la incidencia de la educación para el emprendimiento en la posible intención futura de poner en marcha un negocio, evaluando no sólo intenciones, sino deseabilidad, viabilidad y el grado de contacto del alumno/a con experiencias emprendedoras cercanas. Por otro lado, siguiendo un enfoque alternativo, Atayde (2009) trata de medir el impacto de las acciones de educación emprendedora en las actitudes propiamente asociadas a un emprendedor, determinando en qué medida éstas han cambiado fruto de la experiencia educativa.

Algunos análisis van más allá al tratar de determinar los enfoques, contenidos y metodologías más adecuadas para desarrollar las IE, llegando a la conclusión de que, en general, la “dimensión inspiracional” de los programas es la más efectiva de cara a impactar en las probabilidades de que los estudiantes se planteen una vocación emprendedora en algún momento de su vida (do Paco *et al.*, 2011; Souitaris *et al.*, 2007).

Los recientes meta-análisis realizados por Martin *et al.* (2013) y Bae *et al.* (2014) vienen a demostrar la existencia de una correlación positiva entre EE e intención emprendedora del alumnado participante. No obstante, de esos trabajos también se concluye que resulta imprescindible robustecer los fundamentos teóricos y conceptuales de los estudios realizados alrededor de la EE (Fayolle, 2013) y, específicamente, profundizar en la introducción de variables moderadoras que permitan mejorar el conocimiento del fenómeno. Una de estas variables moderadoras, conjuntamente con los antecedentes familiares, sería el género de los sujetos participantes en los programas, ya que no está claro hasta qué punto el grado en el que la EE afectará a la intención emprendedora será diferente en el caso de mujeres y hombres (Bae *et al.*, 2014).

3. MODELOS EXPLICATIVOS DE LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA

La actividad emprendedora, entendida como un proceso que se desarrolla a lo largo del tiempo (Gartner, Shaver, Gatewood, y Katz, 1994; Kyrö y Carrier, 2005), se inicia mucho antes del momento en que el individuo crea la empresa. Así, como todo comportamiento humano, requiere una cierta medida de planificación hasta que se produce siquiera la intención de emprender (IE). Esta intención es previa a la creación de la empresa y podría ser considerada su mejor predictor (Ajzen, 1991, 2001; Krueger y Brazeal's, 1994; Fishbein y Ajzen, 1975). De entre los modelos teóricos desarrollados para explicar la intención emprendedora, dos han recibido especial atención: el modelo del evento emprendedor (Shapero y Sokol, 1982) y la teoría de la acción planificada (Ajzen, 1991; 2001).

De acuerdo con el modelo del evento emprendedor propuesto por Shapero (1975), Shapero y Sokol (1982) y Krueger y Brazeal's (1994), se asume que el deseo percibido, la viabilidad percibida y la propensión a actuar determinan el potencial emprendedor del individuo, el cual se concretaría en IE a partir de un acontecimiento que “precipite” el cambio actitudinal.

La teoría de la acción planificada (Ajzen, 1991; 2001) sostiene que la intención emprendedora depende de la influencia de tres variables: la actitud hacia la conducta, la norma subjetiva y el control conductual percibido. La actitud es una función de las creencias relativas a la conducta y de la evaluación de las consecuencias de llevar a cabo dicha conducta. La norma subjetiva hace referencia a la presión social percibida para llevar a cabo o no la conducta, y se estima a partir de dos componentes: las creencias acerca de cómo otras personas significativas piensan que el individuo debería comportarse (creencias normativas), y la motivación para acomodarse a las creencias de estas personas significativas. Finalmente, el control conductual percibido hace referencia al grado en que la persona percibe una mayor

o menor dificultad para ejecutar la conducta. Respecto a esta variable, Ajzen (2001) incorpora dos dimensiones en el modelo, que juntas forman el control conductual percibido: la autoeficacia (creencias en las propias capacidades para organizar y ejecutar la conducta) y la controlabilidad (creencias acerca del control que se tiene sobre la propia conducta).

Dado que el modelo del evento emprendedor de Shapero y Sockol (1982) no contempla la influencia combinada de factores personales y sociales en la determinación de la conducta emprendedora, la Teoría de la Acción Planificada, por introducir conjuntamente estos dos elementos, se ha consolidado como la perspectiva más utilizada en la investigación reciente sobre intención emprendedora (Moriani, Gómez, Laguna y Roznowski, 2008).

4. GÉNERO, CONTROL CONDUCTUAL PERCIBIDO Y EMPRENDIMIENTO

Diversas investigaciones han puesto de manifiesto la diferencia entre mujeres y hombres a la hora de poner en marcha una actividad emprendedora (Ruiz *et al.*, 2010; Gupta, *et al.*, 2009; De Tiene y Chandler, 2007; Reynolds, Bygrave y Autio, 2004; Gatewood, Carter, Brush, Greene y Hart, 2003; Brush, 1997). Y ello, independientemente del entorno geográfico, como se desprende del trabajo de Minniti, Arenius y Langowitz (2005) a partir de datos del Proyecto *Global Entrepreneurship Monitor*, verificando que en los 70 países examinados el ratio entre el porcentaje de mujeres y hombres emprendedores es significativamente desfavorable para las primeras. En el caso específico de España, también existe evidencia de esta realidad, poniéndose de manifiesto un agravamiento de la situación desde el año 2009 (Ruiz *et al.*, 2012; 2010).

Este hecho puede estar motivado, al menos en parte, porque la puesta en marcha de empresas se suele asociar en mayor medida a roles masculinos que femeninos (Baron *et al.*, 2001; Gupta *et al.*, 2008). Asimismo, algunas investigaciones apuntan a que las mujeres rechazan la idea de la puesta en marcha de nuevas empresas por una percepción de ausencia de las habilidades necesarias (Kickul *et al.*, 2008; Mueller y Conway Dato-On, 2008; Chen *et al.*, 1998; Wilson *et al.*, 2007).

Por otra parte, se constata también que las mujeres y hombres presentan diferencias en cuanto a la elección del sector en el que emprender (Langowitz y Morgan, 2003; Mayer, 2008), afectando a factores clave para la supervivencia de la actividad, como son sus posibilidades de crecimiento e internacionalización. En el caso español, Ruiz *et al.* (2012) constatan que las mujeres emprenden menos en sectores que requieren fuertes inversiones, como los tecnológicos, lo cual puede venir determinado por un menor acceso a la financiación.

Esta influencia del factor de género se muestra como relevante no sólo en la decisión de emprender o en la intención de hacerlo, sino incluso en el proceso de identificación de las oportunidades para poner en marcha una actividad empresarial (De Tiene y Chandler, 2007). Lo anterior podría explicarse, de acuerdo con la teoría del capital humano, debido a las diferencias de género en aspectos como educación, experiencia laboral e industrial (Changanti y Parasuraman, 1996; Fischer *et al.*, 1993; Kalleberg y Leicht, 1991; Srinivasan, Woo, y Cooper, 1994).

Múltiples factores de naturaleza psicosocial contribuyen a explicar la disparidad entre hombres y mujeres respecto a los intereses y comportamientos asociados al emprendimiento. Uno de los factores explicativos de esta disparidad es la autoeficacia, es decir, el grado de confianza personal en poseer las habilidades necesarias para llevar a cabo una tarea. Concretamente, se ha encontrado que las mujeres muestran un menor nivel de autoeficacia que los hombres relacionado con la elección vocacional (Bandura, 1992) y con el interés por

desarrollar una actividad emprendedora (Chen, Greene y Crick, 1998; Wilson, Kickul y Marlino, 2007). Sin embargo, poco se sabe sobre la relación entre género y la otra dimensión recogida por Ajzen (2002) dentro del concepto de control conductual percibido. La relación entre controlabilidad, género e intención conductual ha sido escasamente investigada, y generalmente se ha estudiado sin establecer una clara distinción entre autoeficacia y controlabilidad (Maes, Leroy y Sels, en prensa). Es importante diferenciar estos dos conceptos, ya que, como señalan Armitage y Connor (2001), mientras que la autoeficacia hace referencia a la percepción de control personal derivada de factores internos (capacidades), la controlabilidad está relacionada con el grado en que la persona considera que los elementos externos a su voluntad y que influyen en la conducta van a poder estar bajo su control personal.

Finalmente, cabría preguntarse en qué medida la EE puede afectar a esta posible diferencia de género en cuanto a intención emprendedora, aspecto poco claro en la literatura. Así, podría pensarse que "el impacto de la EE en intención emprendedora puede no ser tan efectivo para hombres como para mujeres" (Bae *et al.*, 2014; 223), en la medida que estas últimas presentan menor vocación hacia la actividad emprendedora derivada de la alta dosis de incertidumbre asociada a dicha actividad y, por tanto, a una menor percepción de controlabilidad. Siendo esto así, la EE podría actuar como una especie de "equalizador" (Wilson *et al.*, 2007) que incrementaría el potencial emprendedor en las mujeres relativamente más que en el caso de los varones.

El objetivo de este trabajo es precisamente abordar este interrogante, es decir, en qué medida la EE, que se ha manifestado en términos generales como eficaz para mejorar la intención emprendedora de los participantes (Bae *et al.*, 2014; Fayolle, 2013; Martin *et al.*, 2013; do Paco *et al.*, 2011; Atayde 2009; Souitaris *et al.*, 2007; Peterman y Kennedy, 2003), afecta de distinta manera y da lugar a estructuras explicativas diferentes de la intención emprendedora en función del género de los sujetos.

5. MÉTODO

5.1 Participantes

Participaron en esta investigación un total de 159 estudiantes de la Universidad de La Laguna, de los cuales el 73 por 100 fueron mujeres, porcentaje que está en consonancia con el diferencial de género que arroja los datos de alumnado matriculado. La media de edad fue de 22,19 años (DT=2.77). De los participantes, el 26% estudia el Grado en Administración y Dirección de Empresas, el 24,5 por 100 el Grado en Periodismo, el 22 por 100 el Grado en Contabilidad y Finanzas, y el 18 por 100 el Grado en Pedagogía. La totalidad de este alumnado había participado en la II Feria del Talento Emprendedor de la Universidad de La Laguna (FETE, en adelante).

5.2 Procedimiento

La FETE se desarrolló a lo largo del curso 2013-14, como un proyecto de EE y con el objetivo de fomentar la intención emprendedora entre el alumnado universitario participante. El programa de intervención estuvo compuesto por cinco fases que se desarrollaron de forma sucesiva, que pasamos a describir brevemente.

Fase 1. Insight

El objetivo de esta primera fase fue promover en el alumnado la capacidad de identificar problemas y/o detectar oportunidades. Para ello los estudiantes tenían que salir del aula para, a través de un proceso de observación, detectar necesidades y proponer productos/servicios con los que cubrir necesidades detectadas.

Fase 2. De la idea a la idea de empresa

En esta fase se pretendía que el alumnado tomara consciencia de que no todas las ideas se pueden convertir en “ideas de empresas”. Con este nuevo matiz cada grupo tuvo que analizar si la idea que proponía podía dar lugar a una “empresa”, haciendo especial mención de la innovación que aportaban con su propuesta.

Fase 3. Viabilidad técnica y comercial

Una vez que cada grupo seleccionó una idea de empresa, el objetivo siguiente consistió en estudiar la viabilidad técnica y comercial del proyecto, dotando al alumnado de las herramientas básicas relacionadas con nuevos enfoques en estrategia y gestión empresarial y conocimiento específico del sector y del mercado en el que se iba a desarrollar la actividad. Se siguió un enfoque experimental o de proceso, en el sentido de contrastar rápidamente con la realidad las hipótesis técnicas y comerciales, huyendo de enfoques tradicionales en la línea apuntada por Neck y Greene (2011); Dale (2011) y Chandler *et al.* (2011).

Fase 4. Viabilidad económica y financiera

A continuación se tradujo la planificación empresarial del proyecto a números. Estas cifras permitían facilitar el proceso de toma de decisiones de carácter económico financiero. Tanto la tercera como cuarta la fase se acompañó de formación específica en conceptos básicos relacionados con la gestión empresarial sobre todo para el alumnado de titulaciones que no disponían de contenidos de este tipo en sus currículums formativos.

Fase 5. Comunicación del proyecto

Por último, cada grupo tuvo que presentar su proyecto a diferentes agentes potencialmente interesados en el desarrollo del mismo. Para ello, se organizó un evento en formato de Feria en la que hubo que captar la atención de los visitantes y mostrar el producto y/o servicio sobre el que se había trabajado. Esta última fase supuso una oportunidad para buscar sinergias con otros proyectos y, por otro lado, enfrentarse a una valoración real de agentes externos lo que, unido al trabajo previo, supuso un aumento de la percepción de la potencial eficacia y expectativa de éxito de su proyecto. Hay que aclarar que la participación en esta última fase del proyecto, a diferencia de las anteriores, era voluntaria.

5.3 Instrumentos de medida

Se administró a los participantes el Cuestionario de Intención Emprendedora (CIE), desarrollado por Moriano, Gómez, Laguna y Roznowski (2008), que mide la intención emprendedora basándose en la Teoría de la Acción Planificada (TAP, en adelante) de Ajzen (1991; 2002). El cuestionario consta de un primer apartado con 4 preguntas sobre datos demográficos (sexo, edad, titulación y situación laboral actual). En un segundo bloque, se mide la actitud hacia el emprendimiento, a través de dos escalas de 6 ítems cada una, que recogen las creencias y la evaluación de las consecuencias de emprender. Un tercer bloque del cuestionario mide la norma subjetiva, mediante dos escalas de 3 ítems cada una, que miden las creencias normativas y la motivación para acomodarse. El cuarto bloque del cuestionario recoge dos escalas relacionadas con el control conductual percibido, que son la escala de controlabilidad, con 3 ítems, y la escala de autoeficacia emprendedora, formada por 9 ítems.

Finalmente, el último bloque del cuestionario mide la intención emprendedora mediante 4 ítems. El rango de respuestas oscila entre 1 (no interesado/nada de acuerdo/no, nunca) y 7 (totalmente interesado/totalmente de acuerdo/sí, muchas veces).

6. RESULTADOS

6.1 Fiabilidad y validez del modelo

En primer lugar, con el objetivo de confirmar la estructura factorial del cuestionario presentada por Moriano *et al.* (2008), se realizó un análisis factorial confirmatorio por el método de máxima verosimilitud. Los índices de bondad de ajuste del modelo muestran valores aceptables (CFI=0,869; GFI=0,803; RMSEA=0,065, con un intervalo de confianza al 90 por 100 entre 0,052y 0,077). Según Browne y Cudeck (1993), valores RMSEA de 0,05 indican un ajuste muy bueno, y valores entre 0,05 y 0,08 indican un error de aproximación razonable en el ajuste.

CUADRO 1: CARGAS FACTORIALES DE LOS INDICADORES, VARIANZA MEDIA EXTRAÍDA Y FIABILIDAD DE LAS ESCALAS

VARIABLE/INDICADOR	Carga factorial estandarizada	Varianza extraída	Fiabilidad
ACTITUD		0,5	0,84
Indicador 1	0,739		
Indicador 2	0,785		
Indicador 3	0,69		
Indicador 4	0,414		
Indicador 5	0,208		
Indicador 6	0,493		
NORMA SUBJETIVA		0,5	0,73
Indicador 1	0,355		
Indicador 2	0,704		
Indicador 3	0,853		
CONTROLABILIDAD		0,5	0,75
Indicador 1	0,827		
Indicador 2	0,666		
Indicador 3	0,581		
AUTOEFICACIA		0,5	0,9
Indicador 1	0,482		
Indicador 2	0,56		
Indicador 3	0,43		
Indicador 4	0,581		
Indicador 5	0,447		
Indicador 6	0,688		
Indicador 7	0,654		
Indicador 8	0,663		
Indicador 9	0,554		
INTENCIÓN EMPRENDEDORA		0,5	0,8
Indicador 1	0,789		
Indicador 2	0,758		
Indicador 3	0,782		
Indicador 4	0,741		

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se calcularon las cargas factoriales estandarizadas de cada indicador, así como la varianza media extraída (AVE) y la fiabilidad de las escalas. Los datos de estos análisis se presentan en el cuadro 1. Siguiendo a Hair, Anderson, Tatham y Black (1999), es necesario que las cargas factoriales estandarizadas de cada indicador en la variable latente en la que satura sean superiores a 0,40. Como se observa en el cuadro, todas las cargas estandarizadas superan dicho valor, salvo en el caso del indicador 5 de la dimensión actitud (“*Asumir riesgos calculados*”), y el indicador 1 de la dimensión Norma Subjetiva (“*Opinión de la familia directa: padres y hermanos*”).

6.2 Correlaciones entre las variables del modelo

En primer lugar, para identificar el patrón de relaciones entre las variables objeto de estudio, se llevó a cabo un análisis de correlaciones para el total de la muestra. Como se observa en el cuadro 2, los factores más relacionados con la intención emprendedora son la controlabilidad, la actitud y la autoeficacia. La norma subjetiva presenta relación con la actitud, pero no con la controlabilidad ni con la autoeficacia. Finalmente, la correlación entre controlabilidad y autoeficacia indica que, aunque relacionados, se trata de conceptos distintos, que pueden ser analizados separadamente. Por otra parte, en el cuadro 2 se presenta también, en diagonal, la raíz cuadrada de la varianza media extraída, un criterio que permite evaluar la validez discriminante de los constructos, si se comparte más varianza con sus indicadores que con los demás constructos del modelo. En este caso, atendiendo a los valores de varianza media extraída, se puede concluir que existe validez discriminante entre los componentes del modelo.

	I	II	III	IV	V
Intención	0,71				
Actitud	0,458**	0,71			
Norma Subjetiva	0,217**	0,244**	0,71		
Controlabilidad	0,484**	0,293**	0,091	0,71	
Autoeficacia	0,383**	0,324**	0,126	0,357**	0,71

Fuente: Elaboración propia.

6.3 Comparación de puntuaciones en función del género de los participantes

Tras analizar las correlaciones entre las variables, se llevaron a cabo comparaciones t-test tomando como variable independiente el género, para contrastar si las puntuaciones obtenidas en las variables que forman el modelo TAP son diferentes para mujeres y hombres. No se encontraron diferencias estadísticamente significativas en ninguna de las variables en función del género (ver cuadro 3).

**CUADRO 3: PRUEBAS T PARA LAS VARIABLES DEL MODELO TAP
EN FUNCIÓN DEL GÉNERO DE LOS PARTICIPANTES**

	Media Hombres	Media Mujeres	t (gl)	Sign.
Intención	4,52	4,33	0,902 (152)	0,368
Actitud	26,49	26,16	0,228 (134)	0,82
Norma Subjetiva	12,28	14,44	1,610 (150)	0,109
Controlabilidad	4,01	3,91	0,458 (151)	0,648
Autoeficacia	5,05	4,80	1,729 (152)	0,086

Fuente: Elaboración propia.

6.4 Análisis de regresión atendiendo a la variable sexo

Con el objetivo de analizar cuáles son los predictores de la intención emprendedora para hombres y mujeres, se llevó a cabo un análisis de regresión lineal múltiple para la variable criterio Intención emprendedora, incluyendo como variables predictoras Actitud, Norma Subjetiva, Autoeficacia, Controlabilidad y Sexo de los participantes. Esta última variable se probó como posible variable modificadora de efecto, permaneciendo en el modelo final en aquellas ocasiones en las que la interacción resultó estadísticamente significativa. Los resultados se presentan en el cuadro 4. En conjunto, el modelo explica un 50 por 100 de la varianza de la Intención emprendedora. En primer lugar, se observa que, con independencia de la variable Sexo, las variables Autoeficacia y Norma predicen la Intención emprendedora, aunque el coeficiente de Norma es marginalmente significativo. En segundo lugar, observamos que el impacto de las variables Actitud y Controlabilidad depende del sexo de los participantes. Concretamente, para los hombres la variable Actitud es un predictor más importante de la Intención emprendedora, ya que por cada unidad de incremento en Actitud se incrementa la Intención Emprendedora en 0.69, mientras que tan sólo lo hace en 0.25 en las mujeres. Por su parte, la variable Controlabilidad resulta predictora de la Intención emprendedora en el caso de las mujeres, incrementándose en 0,454 por unidad de cambio en Controlabilidad, pero no resulta predictora en los hombres.

**CUADRO 4: RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE REGRESIÓN DE INTENCIÓN
EMPREDEDORA PARA HOMBRES Y MUJERES**

	Coefficiente regresión	Error estandarizado	t	p
Intercepto	-0,354	0,743	-0,476	0,64
Actitud	0,69	0,121	5,706	<0,001
Norma Subjetiva	0,148	0,053	2,767	<0,006
Autoeficacia	0,184	0,099	1,867	0,064
Controlabilidad	0,086	0,118	0,726	0,47
Sexo	0,319	0,773	0,413	0,68
Actitud:Sexo	-0,445	0,145	-3,075	0,003
Sexo:Controlabilidad	0,368	0,137	2,682	0,008

Fuente: Elaboración propia.

7. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

Los resultados de este estudio, en el que se ha analizado la relevancia del género en la intención emprendedora y sus determinantes en un grupo de alumnos y alumnas universitarias participantes en un programa de EE, muestran algunas conclusiones relevantes que pasamos a presentar y a discutir.

En primer lugar, no se han encontrado diferencias de género en intención emprendedora, ni tampoco en las demás variables que incorpora el modelo TAP. Este resultado, en principio contrario a los hallazgos de otros estudios, podría deberse a que la muestra del estudio estuvo formada por estudiantes universitarios que decidieron presentar su proyecto emprendedor en la última fase de la FETE, de manera voluntaria, por lo que se trata de una muestra especialmente sensible hacia el desarrollo profesional a través del emprendimiento, lo que podría atenuar las diferencias de género. Asimismo, el alumnado participante había participado en un programa de EE, lo que, en congruencia con los planteamientos de *Wilson et al.* (2007) podría haber actuado de elemento “igualador” de las posibles diferencias de género en cuanto a la intención emprendedora y sus antecedentes. Ello también es congruente con los resultados obtenidos por *Bae et al.* (2014), en relación con la no significatividad de la variable género como moderadora del impacto de la EE en la intención de emprender. Finalmente, también es posible que a medida que los factores educativos y los modelos sociales van siendo más plurales e integradores, las diferencias de género en emprendimiento se vayan disipando. En cualquier caso, es necesario realizar nuevas investigaciones que permitan clarificar si efectivamente los programas de EE reducen las diferencias en intención emprendedora de hombres y mujeres.

Por otra parte, en consonancia con las aportaciones realizadas por diferentes investigadores (*Maes, Leroy y Sels*, en prensa; *Armitage y Connor*, 2001), la autoeficacia y controlabilidad percibida son variables diferentes, y ambas aportan información relevante para explicar las diferencias de género en intención emprendedora. Esto es importante porque en gran parte de las investigaciones sobre TAP y emprendimiento se presentan los resultados del control conductual percibido, sin clarificar si se está midiendo autoeficacia, controlabilidad o ambas dimensiones. Esto puede llevar a una menor precisión sobre la relación entre estas variables y la intención emprendedora.

Así, mientras que la autoeficacia es una variable predictora de la intención emprendedora con independencia del sexo de los participantes, la controlabilidad percibida predice la intención emprendedora en el caso de las mujeres, pero no de los hombres. Este hecho tendría importantes implicaciones de cara al diseño de los programas de EE, en relación con la necesidad de introducir elementos pedagógicos que distingan las capacidades y competencias a desarrollar en cada uno de los casos de cara a lograr mejoras de la intención emprendedora. En este sentido, destaca la importancia de incluir en los programas de EE no sólo aspectos relacionados con la autoeficacia, sino también con la adecuada gestión de la incertidumbre sobre los resultados. De lo contrario, no se estará interviniendo sobre un factor especialmente importante para incrementar la intención emprendedora de las mujeres.

De cara a futuras investigaciones, sería interesante continuar profundizando en la exploración de posibles diferencias de género en el grado de control personal que hombres y mujeres estiman que tienen respecto a llevar a cabo con éxito una iniciativa emprendedora, en la medida que resulta plausible que los hombres sobre-estimen el control que tendrán sobre la situación e infra-estimen la importancia de los factores externos, contextuales, produciéndose en las mujeres el patrón contrario.

Finalmente, el presente estudio presenta una serie de limitaciones que podrían dar lugar a diversas líneas de trabajo futuras. Entre ellas, sería interesante repetir el estudio en muestras más amplias de cara a determinar la estabilidad de los resultados. Junto a ello, también resultaría interesante realizar pruebas antes y después de la intervención para aislar el impacto del programa de EE en las variables analizadas.

8. BIBLIOGRAFÍA

- Ajzen, I. (1991): "The theory of planned behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2001): "Nature and operation of attitudes", *Annual Review of Psychology*, 52, pp. 27-58.
- Amit R, Zott C. (2001): "Value creation in e-business", *Strategic Management Journal*, June July Special Issue 22, pp. 493-520.
- Armitage, C. y Conner, M. (2001): "Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review", *British Journal of Social Psychology*, 40, pp. 471-499.
- Athayde, R. (2009): "Measuring enterprise potential in young people", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(2), pp. 481-500.
- Audretsch, D. (2003): "Enterpreneurship: A Survey of the Literature", *Enterprise Papers*, nº 14. Disponible en: http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-papers/pdf/enterprise_paper_14_2003.pdf.
- Bae, T, Qian, S, Miao, C and Fiet, J. (2014): "The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 38, nº 2, pp. 217-254.
- Baker, T and Nelson, R (2005): "Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage", *Administrative Science Quarterly*, 50, pp. 329-366.
- Baron, R.A. y Ensley, M.D. (2006): "Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs", *Management Science*, vol. 52, nº 9, pp. 1331-1344.
- Bechard, J and Gregorie, D (2005): "Entrepreneurship Education Research Revisited: The Case of Higher Education", *Academy of Management Learning and Education*, vol. 4, nº 1, pp. 22-43.
- Browne, M. W. y Cudeck, R. (1993): Alternative ways of assessing model fit, en K. A. Bollen y J. S. Long (eds.), *Testing structural equation models*, pp. 136-162, Newbury Park, CA: Sage.
- Brush, C. (1997): "Women-owned businesses: Obstacles and opportunities", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 2 (1), pp. 1-24.
- Chaganti, R. and Parasuraman, S. (1996): "A study of the impacts of gender on business performance and management patterns in small businesses", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21, pp. 73-75.
- Chandler, G, DeTienne, D, McKelvie, A and Mumford, T (2011) : "Causation and effectuation processes: A validation study", *Journal of Business Venturing*, 26 (3), pp. 375-390.
- Chen, C. C., Greene, P. G. y Crick, A. (1998). "Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?", *Journal of Business Venturing*, vol. 13, pp. 295-316.

- Clark, B (1998): *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation*, Pergamon Press, Oxford.
- Commission of The European Communities (2003): “Green Paper. Entrepreneurship in Europe”, Brussels, European Commission. Available in: http://www.smallbusiness.outreach.ou.edu/teleconference/green_paper_final_en.pdf.
- Commission of The European Communities (2006): “Implementing the Community Lisbon Programme: Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning”, Brussels, European Commission. Available in: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0033:FIN:en:PDF>.
- Commission of The European Communities (2008): “Survey of Entrepreneurship in Higher Education”, Brussels, European Commission. Available in: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/highedsurvey_en.pdf.
- Dale, G. (2011): “The Reinvention of Academic Entrepreneurship”, *Journal of Small Business Management*, 49(1), pp. 1- 8.
- Davis, H.G., Diamond, N (1997): *The Rise of American Research Universities: Elites and Challengers in the Post-war Era*. Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- DeTienne D.R. y Chandler, G.N. (2007): “The Role of Gender in Opportunity Identification”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, nº 3, pp. 365– 386.
- Do Paço, A. M. F., Ferreira, J. M., Raposo, M., Rodrigues, R. G., and Dinis, A. (2011): “Behaviours and entrepreneurial intention: Empirical findings about secondary students”, *Journal of International Entrepreneurship*, 9(1), pp. 20-38.
- Etzkowitz, H and Dzisah, J (2008): “Rethinking development: circulation in the triple helix”, *Technology Analysis and Strategic Management*, vol. 20, pp. 653–666.
- Etzkowitz, H. (1998): “The norms of entrepreneurial science: cognitive effects of the new university–industry linkages”, *Research Policy*, vol. 27, pp. 823–833.
- Etzkowitz, H., (2003): “Research Groups as ‘Quasi-firms’: The Invention of the Entrepreneurial University”, *Research Policy*, vol. 32, pp. 109–121.
- Etzkowitz, H., Webster, A. and Gebhardt, C. (2000): “The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm”, *Research Policy*, vol. 29, pp. 313–330.
- Fayolle, A. (2013): “Personal views on the future of entrepreneurship education”. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25(7-8), pp. 692-701.
- Fiet, J.O. (2000): “The pedagogical side of entrepreneurship theory”, *Journal of Business Venturing*, 16(2), pp. 101–117.
- Fischer, E.M., Reuber, A.R., and Dyke, L.S. (1993): “A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship”, *Journal of Business Venturing*, 8, pp. 151–168.
- Fishbein, M., and Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behaviour: An introduction to theory and research*, Addison-Wesley.
- García-Rodríguez, F. J., Gil-Soto, E., Ruiz-Rosa, I., and Sene, P. M. (2013): “Entrepreneurial intentions in diverse development contexts: a cross-cultural comparison between Senegal and Spain”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, pp. 1-17.

- Gartner, W. B. (1988): "Who is an entrepreneur?" is the wrong question", *American Journal of Small Business*, 12(4), pp. 11–32.
- Gartner, W. B., Shaver, K. G., Gatewood, E., and Katz, J. A. (1994). Finding the entrepreneur in entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), pp. 5-9.
- Gatewood, E.J., Carter, N.M., Brush, C.G., Greene, P.G., and Hart, M.M. (2003): *Women entrepreneurs, their ventures, and the venture capital industry: An annotated bibliography*. Stockholm: ESBRI.
- Gupta, V.K., Turban, D.B. y Bhawe, N.M. (2008): "The Effect of Gender Stereotype Activation on Entrepreneurial Intentions", *Journal of Applied Psychology*, vol. 93, nº 5, pp. 1053–1061.
- Gupta, V.K., Turban, D.B., Arzu Wasti, S. y Sikdar, A. (2009): "The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to Become an Entrepreneur", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, nº 2, pp. 397- 417.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. y Black, W.C. (1999): *Análisis multivariante*, Prentice Hall, Madrid.
- Honig, B. (2004): "Entrepreneurship education: Toward a model of contingency-based business planning", *Academy of Management Learning and Education*, 3(3), pp. 258–273.
- Kalleberg, A.L. and Leicht, K.T. (1991): "Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success", *Academy of Management Journal*, 34, pp. 136–161.
- Katz, J.A (2003): "The Chronology and Intellectual Trajectory of American Entrepreneurship Education 1876-1999", *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 283-300.
- Kickul, J., Wilson, F., Marlino, D and Barbosa, S.D. (2008): "Are misalignments of perceptions and self-efficacy causing gender gaps in entrepreneurial intentions among our nation's teens?", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 5, nº. 2, pp. 321-335.
- Krueger Jr., N. F., and Brazeal, D. V. (1994). "Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, pp. 91-104.
- Krueger, N. F., and Brazeal, D. V. (1994): "Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18,
- Kuratko, D. (2005): "The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (5), pp. 577 – 598.
- Kyrö, P., and Carrier, C. (2005): *Entrepreneurial learning in universities: Bridges across borders. The Dynamics of Learning Entrepreneurship in a Cross-Cultural University Context*, Ed.P.Kyrö and C.Carrier. University of Tampere: Research Centre for Vocational and Professional Education.
- Langowitz, N.S. and Morgan, C. (2003): "Women entrepreneurs: breaking through the glass barrier, en J. Butler (ed.), *New perspectives on women entrepreneurs*, Greenwich, CT, Information Age Publishing, pp. 101-119.
- Maes, J., Leroy, H. and Sels, L. (en prensa). "Gender differences in entrepreneurial intentions: A TBP multi-group analysis at factor and indicator level", *European Management Journal*.

- Martin, B. C., McNally, J. J., and Kay, M. J. (2013): "Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes", *Journal of Business Venturing*, 28(2), pp. 211-224.
- Martin, B.C., McNally, J.J., and Kay, M.J. (2013): "Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes", *Journal of Business Venturing*, 28, pp. 211–224.
- Mayer, H. (2008): "Segmentation and segregation patterns of women-owned high-tech firms in four metropolitan regions in the United States", *Regional Studies*, vol. 42, n° 10, pp. 1357.
- Minniti, M. and Bygrave, W.D. (2001). "A dynamic model of entrepreneurial learning", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25, pp. 5–16.
- Moriano, J.A., Gómez, A. Laguna, M. y Roznowski, B. (2008): *Validación de un cuestionario para medir la intención emprendedora. Una aplicación en España y Polonia*, en F.J. Morales, C. Huici, A. Gómez y E. Gaviria (eds.), *Método, teoría e investigación en psicología social*, Prentice Hall, Madrid.
- Mueller, S.L. y Conway Dato-On, M. (2008): "Gender-role orientation as a determinant of entrepreneurial self-efficacy", *Journal of Development Entrepreneurship*, vol. 13, n°.1, 3-20.
- Neck, H. and Greene, P (2011): "Entrepreneurship Education: Known Worlds and New Frontiers", *Journal of Small Business Management*, 49(1), pp. 55–70.
- O'Shea, R., Allen, T.J., Morse, K.P., O'Gorman, C. y Roche, F. (2007): "Delineating the anatomy of an entrepreneurial university: the Massachusetts Institute of Technology experience", *R and D Management*, vol. 37, pp. 1-16.
- Peterman, N.E. and Kennedy, J. (2003): "Enterprise education: Influencing students perceptions of entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, pp. 129–144.
- Readings, W. (1996): *The University In Ruins*, Harvard University Press, Cambridge.
- Reynolds, P.D., Bygrave, W., and Autio, E. (2004): *GEM 2003 Executive Report*, Babson Park, MA: Babson College; London Business School, and Kansas City, MO: Kauffman Foundation, London, U.K
- Ruiz, J., Camelo, C., De la Vega, I. y Coduras, A. (2012): "Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes", *Economía Industrial*, 383.
- Ruiz, J., Camelo, C., De la Vega, I., Coduras, A. y Justo, R (2010): "Mujer y desafío emprendedor en España", Ministerio de Igualdad. Disponible en: <http://www.uca.es/emprendedores/investigacion-y-estudio/informe-mujer-y-desafio-emprendedor>.
- Sánchez, J. C. (2011): "University training for entrepreneurial competencies: Its impact on intention of venture creation", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2), pp. 239-254.
- Sarasvathy, S., (2001): "Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency", *Academy of Management Review* 26 (2), pp. 243–263.
- Sarasvathy, S., (2008): *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK.

- Shapero, A. (1975): “The displaced, uncomfortable entrepreneur”, *Psychology Today*, 9(11), pp. 83-88.
- Shapero, A., and Sokol, L. (1982): *The social dimensions of entrepreneurship*, Encyclopedia of Entrepreneurship, Prentice Hall, pp. 72- 90, Englewood Cliffs NJ.
- Souitaris, V., Zerbinati, F. and 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(3), pp. 566–591.
- Srinivasan, R., Woo, C., and Cooper, A. (1994): “Performance determinants for male and female entrepreneurs”, in W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keeley, *et al.* (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp. 43–56. Wellesley, MA: Babson Center for Entrepreneurial Studies.
- Volery, T., Müller, S., Oser, F., Naepflin, C., and Rey, N. (2013): “The Impact of Entrepreneurship Education on Human Capital at Upper-Secondary Level”, *Journal of Small Business Management*, 51(3), pp. 429-446.
- Wilson, F., Kickul, J., and Marlino, D. (2007): “Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), pp. 387–406.
- World Economic Forum (2009): *Educating the next wave of entrepreneur*, WEF, Suiza.
- Zhang, Y., Duysters, G., and Cloudt, M. (2013): “The role of entrepreneurship education as a predictor of university students’ entrepreneurial intention”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, pp. 1-19.