

Parte **IV**

Análisis multigrupo

Capítulo 10

Efectos del perfil emprendedor y el apoyo académico institucional sobre la intención emprendedora

Virginia Guadalupe López Torres³³

Mariana Monserrat Valenzuela Montoya³⁴

Virginia Margarita González Rosales³⁵

<https://doi.org/10.61728/AE20240530>



³³ Doctora en Ciencias Administrativas, profesora en la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales de la Universidad Autónoma de Baja California. Email: virginia.lopez@uabc.edu.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2795-8951>

³⁴ Doctora en Ciencias Administrativas, adscrita a la Facultad de Ciencias Administrativas, Sociales e Ingeniería, Universidad Autónoma de Baja California. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5364-7148>

³⁵ Doctora en Ciencias Administrativas, adscrita a la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Universidad Autónoma de Baja California. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9070-0048>

Resumen

El emprendimiento es una opción de desarrollo tanto para los universitarios como para los territorios. Por ello, las instituciones de educación superior incluyen en sus programas educación empresarial y otros apoyos para impulsar la intención emprendedora. Este estudio tiene como objetivo ilustrar el modelado de ecuaciones estructurales en el análisis de relaciones entre variables y comparación de grupos a través del software Smart PLS. Con esa finalidad, se proponen dos objetivos: analizar la influencia del perfil emprendedor y el apoyo académico institucional sobre la intención emprendedora, y determinar si el género está asociado a diferencias en el modelo. La investigación fue cuantitativa, no probabilística y transversal, y las técnicas de análisis incluyeron un modelo de ecuaciones estructurales y un análisis multigrupo. Se identificó que el perfil emprendedor detona la intención emprendedora. Asimismo, no existen diferencias en el modelo asociadas al género.

Introducción

El reporte “2023-2024 del Global Entrepreneurship Monitor” encontró que en México la educación empresarial es deficiente, ocupando el lugar 48 de 49 países evaluados. Asimismo, destacó que la “facilidad de entrada: dinámica del mercado” continúa siendo un desafío significativo. Una de cada dos personas que identifican buenas oportunidades no iniciarían un negocio debido al temor al fracaso. Uno de cada 25 adultos es propietario, lo que ubica a México en la posición 42 de 46 países analizados. Además, cuatro de cada cinco nuevos emprendedores encontraron en el desempleo su motivación para ganarse la vida creando un negocio.

Se reconoce que el desempleo impulsa la creación de empresas, lo que da origen a una cultura del emprendimiento por necesidad. Dado que el emprendimiento es resultado del esfuerzo del propio emprendedor y su capacidad de sobreponerse ante las adversidades derivadas de factores internos o factores externos, es necesario que las instituciones les ayuden a mitigar estos efectos y sean soporte para su consolidación exitosa (Osorio et al., 2019).

Existen diversos factores vinculados al emprendimiento. El enfoque conductual enfatiza en el perfil de la persona, particularmente en su dimensión psicológica y de personalidad, mientras que el enfoque gerencial sostiene que el individuo debe contar con habilidades, experiencia y conocimiento de su entorno para lograr el éxito (Sánchez et al., 2021). Cabe señalar que en ocasiones las habilidades y los conocimientos que proveen los sistemas educativos, lejos de impulsar, inhiben el emprendimiento, dado que se enfocan en formar empleados (Freire, 2015).

De acuerdo con Canales et al. (2017), los hombres casados y jefes de familia son quienes con mayor frecuencia incursionan en el emprendimiento, mientras que para las mujeres el emprendimiento suele convertirse en una opción tras un rompimiento o separación conyugal, una situación similar a la de los emprendedores falsos, quienes se involucran en el emprendimiento por un motivo específico (en ocasiones pasajero) y no por una verdadera vocación para los negocios. En este contexto, las instituciones de educación superior tienen un rol protagónico: formar emprendedores, profesionales capaces de crear su propia empresa, de tener una actitud positiva hacia la creación de empresas como una opción profesional atractiva, generando empleo y desarrollo, además de impulsar el tránsito hacia la llamada economía del conocimiento (Lamas y Flores, 2022; Medina et al., 2017).

El estudio tiene dos objetivos: el primero es analizar la influencia del perfil psicológico, el perfil de personalidad, el perfil emprendedor, el apoyo académico e institucional y la carrera en la intención emprendedora; y el segundo es determinar si existen diferencias significativas en los coeficientes path asociados al género de los participantes. Después de esta introducción, se presenta una breve revisión de la literatura sobre las variables del estudio. Luego, se describe la metodología. Los resultados y la discusión se presentan juntos en la siguiente sección. Finalmente, se exponen las conclusiones e implicaciones de los resultados.

Perfil emprendedor (PE)

Dentro del campo del conocimiento del emprendimiento, el perfil emprendedor se vincula con una persona creativa, innovadora, persisten-

te, flexible, dinámica, capaz de asumir riesgos, generadora de empleo y transformadora de recursos (Rivera y Santos, 2015). El descubrimiento de este perfil ha contribuido al avance de la comprensión del fenómeno del emprendimiento (Terán-Yépez y GuerreroMora, 2020). Estudios previos (Guercini y Cova, 2018) señalan que el estereotipo denominado “perfil del empresario schumpeteriano” incluye a las personas capaces de reconocer las oportunidades y adoptar una postura empresarial, porque el emprendimiento ofrece una manera de lidiar con la precariedad y la incertidumbre. Asimismo, este perfil se distingue por su pasión emprendedora que motiva a perseverar a pesar de las pruebas y tribulaciones del proyecto.

El perfil emprendedor describe a un individuo con capacidad de perseverar y formar autoaprendizaje, aplicar lo aprendido con fe y confianza en su proyecto, que suele hacer sacrificios con el fin de lograr emprender (Cabrera et al., 2016). El estudio de Barba y Atienza (2018) confirmó el efecto positivo del perfil emprendedor de estudiantes de ingeniería en su intención de crear un negocio. Otros estudios también encontraron que el perfil emprendedor con estabilidad emocional se relaciona positivamente con el rendimiento, el liderazgo y la intención emprendedora (Lopez-Nuñez et al., 2021; Rauch y Frese, 2007b; Zhao et al., 2010; Brandstätter, 2011).

Perfil psicológico (PS)

Para el diseño de programas educativos y de capacitación efectivos, dirigidos a empresarios potenciales y en ejercicio, es necesario entender la psique del emprendedor; la necesidad de logro, la propensión a asumir riesgos y el locus de control interno son rasgos psicológicos que se asocian comúnmente con el emprendimiento (Ndofirepi, 2020). Gutiérrez et al. (2021) mencionan que la psicología en el campo empresarial analiza al sujeto (emprendedor) como persona, es decir, de manera individual; para ello toma caracteres de empresarios exitosos, pues sirven como punto de referencia para aquellos que recién empiezan con un emprendimiento o negocio.

El perfil psicológico del emprendimiento tiene su focus en las motivaciones para emprender, las cuales subyacen en las profundidades del inconsciente. La motivación es predominantemente intrínseca y está orien-

tada al logro (Ramírez, 2024; Escat y Romo, 2015). El perfil psicológico del emprendedor incluye varios atributos clave, entre los que destacan la tolerancia al riesgo —un atributo fundamental para enfrentar situaciones de crisis y diversos desafíos económicos—, así como la innovación, la iniciativa, la autoconfianza y la independencia. Estos atributos no solo son cruciales para el éxito del negocio, sino que también contribuyen a reducir el riesgo de fracaso (Gutiérrez et al., 2021). Estudios como los de Guachimbosa et al. (2019) y Quejada y Ávila (2016) demuestran que las características psicológicas de la persona inciden en la intención de crear empresas.

Perfil personalidad (PP)

La personalidad del individuo es una de las dimensiones más relevantes de un perfil emprendedor de éxito (De Pablo et al., 2004). Los rasgos de personalidad que definen el perfil emprendedor son niveles bajos de neuroticismo y conciencia, niveles altos de extraversión, apertura y amabilidad (Salazar et al., 2023). Son muchas las variables que conforman la personalidad de un individuo; entre ellas destacan las cognitivas, de motivación y los rasgos de la personalidad (Rizzato y Morán, 2013). La personalidad representa las características del individuo que explican sus patrones permanentes respecto a su manera de sentir, pensar y actuar, empuje, influencia y cumplimiento³⁶, estas son las características de personalidad asociadas al emprendimiento (Gil-Gaytán, 2022).

López et al. (2020) y Ndofirepi (2020) argumentan que el perfil emprendedor valorado a través del Big Five o los cinco grandes atributos de la personalidad (apertura, conciencia, extraversión, amabilidad y neuroticismo) se relaciona positivamente con la intención y el comportamiento emprendedor. Otros autores, como Peralta et al. (2017), mencionan que es

³⁶ Empuje (*Drive*) para obtener resultados en situaciones de oposición o en circunstancias antagónicas, iniciativa, liderazgo y aceptación de retos. Influencia (*Influence*) sobre la gente para actuar positiva y favorablemente, habilidad de relaciones personales y motivación para que las personas realicen actividades específicas, equiparada a liderazgo. Cumplimiento (*Compliance*) de normas, estándares o procedimientos estrictos, evitando así posibilidades de error, problemas o riesgos; también se le reconoce bajo el nombre de apego (Gil-Gaytán, 2022).

imperante trabajar en el desarrollo de los rasgos de la personalidad de un nuevo emprendedor, sus motivaciones, su capacidad intelectual o física, su formación o experiencia previa para que puedan influir en el éxito de la nueva empresa. Estos aspectos no tienen un valor absoluto ni pueden ser indispensables, pero sí marcan un punto de partida. Por su parte, Fuentes y Sánchez (2010) encontraron que los atributos del perfil de personalidad determinan la intención emprendedora.

Apoyo académico e institucional (AAI)

Una de las misiones de la universidad del siglo XXI es estimular la formación en la creación de empresas y el desarrollo del espíritu empresarial (Barba y Atienza, 2018). Algunas instituciones de educación superior (IES) se han transformado en motor de aprendizaje para dotar de conocimientos teórico-prácticos a los estudiantes, desarrollar en ellos el espíritu emprendedor e impulsar la creación de empresas (Salcedo et al., 2018). La educación en emprendimiento ejerce una influencia sobre la intención emprendedora de los estudiantes. En este sentido, Karim (2016) menciona que existe una visión común de que la instrucción formal en temas de emprendimiento potencia la intención emprendedora de los estudiantes. Lo anterior se confirma con la apreciación de Álvarez et al. (2006), quienes advierten que cuanto más intensiva sea la enseñanza del emprendimiento en las instituciones de educación superior, más probabilidades habrá de que el estudiantado haga el esfuerzo por empezar un nuevo negocio y, de esa manera, contribuya al desarrollo de la economía.

El apoyo académico e institucional se refiere al apoyo relevante en las actividades de enseñanza, como la disponibilidad y uso de los cursos de emprendimiento. La participación en cursos de emprendimiento debería tener efectos positivos en la participación en actividades empresariales y en nuevos negocios (Bergmann et al., 2018). Además, implica fomentar una mayor motivación de logro y un *locus* de control interno en los estudiantes, ya que podría ser beneficioso para cultivar habilidades emprendedoras y fomentar el espíritu empresarial (Morán et al., 2024).

Se reconoce que la educación y la formación influyen positivamente en el comportamiento empresarial, aunque los resultados difieren entre

las diferentes profesiones, así como entre hombres y mujeres (Dias et al., 2019). Debe precisarse que estudios como el de Coduras et al. (2016) han demostrado que los niveles de educación de los individuos muestran una correlación negativa con el emprendimiento.

El docente es el jugador clave en la enseñanza del emprendimiento: revisa y actualiza los métodos de enseñanza y deja al alumno la posibilidad de error, la forma de corregirlo, la creación de estrategias para eliminar riesgos e identificar las oportunidades para desarrollar la capacidad de proponer soluciones creativas (Gámez y Garzón, 2017). Según Tarapuez et al. (2016), la formación universitaria puede convertirse en uno de los agentes que permiten desarrollar la intención emprendedora y concretar la influencia que las universidades tienen en el desarrollo de la región.

Intención emprendedora (IE)

En los últimos años, la intención emprendedora (IE) ha adquirido gran relevancia, pues es la clave para comprender el proceso de decisión e incluso se le considera el pronosticador más sólido del comportamiento emprendedor (Miranda et al., 2017). En el ámbito de las ciencias de la conducta, Araya (2021) define la IE como un estado mental que dirige la atención de una persona hacia un fin específico, un objeto o un camino para lograr algo. Para Newman et al. (2019), la intención emprendedora refiere a la situación en la que un individuo tiene la intención de comenzar un nuevo negocio. También es “el estado mental consciente que precede a la acción y dirige la atención hacia comportamientos empresariales como comenzar un nuevo negocio y convertirse en emprendedor” (Moriano et al., 2012, p. 165). En la investigación empresarial se utiliza esta intención como un indicador del comportamiento emprendedor futuro; además, su utilidad como variable de investigación es perceptible a través de su aplicación generalizada como indicador del impacto de la educación empresarial (Ndo-firepi, 2020).

Por otra parte, para López et al. (2021), la IE se define como la decisión de emprender un negocio, crear una empresa y tomar el riesgo de invertir, preferentemente soportado en un plan de negocio que define paso a paso las acciones a realizar para reunir los recursos necesarios, aplicarlos y ges-

tionarlos de forma efectiva. A mayor intención, mayor es la probabilidad de ejecutar un comportamiento, pero no existe seguridad, ya que, al sentir la pérdida del control para realizar el comportamiento, el individuo puede no ejecutarlo (Li et al., 2018). Esto se confirma con los hallazgos de Araya (2021), quien plantea que cuanto más fuerte sea la intención de desarrollar una determinada conducta, mayor será la probabilidad de su realización efectiva.

Estudios previos sobre el rol del género en la intención emprendedora han arrojado resultados opuestos. Mientras que González et al. (2016) encontraron diferencias significativas ($p \leq 0.05$) en las variables que predicen la intención de emprender, asociadas al género y la formación de los estudiantes, los hallazgos de Hernández (2019) indican que no existe diferencia significativa entre hombres y mujeres con relación a la intención emprendedora.

Considerando los antecedentes anteriormente descritos, se proponen las siguientes hipótesis:

- H1. El perfil psicológico influye positiva y significativamente en el perfil emprendedor.
- H2. El perfil personalidad influye positiva y significativamente en el perfil emprendedor.
- H3. El apoyo académico e institucional influye positiva y significativamente en el perfil emprendedor.
- H4. El apoyo académico e institucional influye positiva y significativamente en la intención emprendedora
- H5. El perfil emprendedor influye positiva y significativamente en la intención emprendedora.
- H6: No existe diferencia significativa en el modelo asociada al género, es decir, el modelo se comporta de forma similar en los estudiantes universitarios hombres y en las estudiantes universitarias mujeres.

Metodología

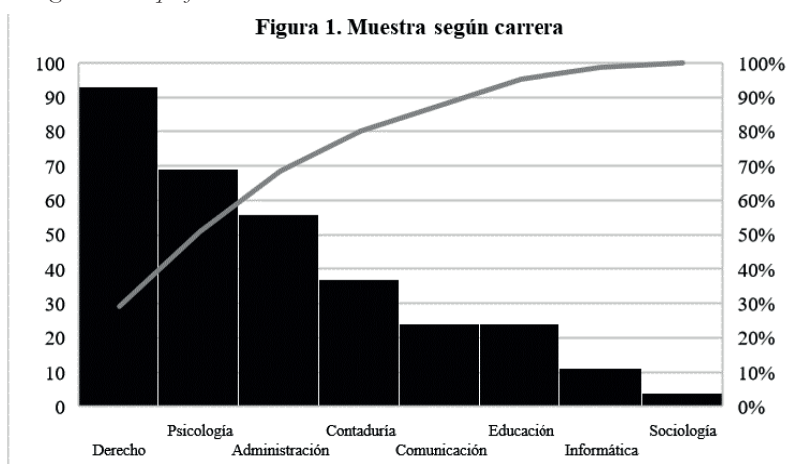
Los sujetos de esta investigación son estudiantes universitarios. Esta selección obedece a que, ante un mercado laboral contraído y mayormente oligopsonio con salarios subvaluados, resulta interesante conocer cómo

se comportan los individuos según su formación respecto de su intención para emprender y determinar si el contexto, tanto educativo como de territorio, incide en sus decisiones de emprendimiento.

Se utilizó como instrumento de medición una encuesta diseñada con base en Liñan y Chen (2009), López, Moreno y Carrillo (2017) y Hoo-gendoorn, Rietveld y Stel (2016). El instrumento fue aplicado de manera aleatoria a una muestra representativa de 318 estudiantes universitarios de ocho distintas licenciaturas: 36.2 % hombres y 63.8 % mujeres. El 29.2 % son estudiantes de licenciatura en derecho, 21.7 % estudian psicología, 17.6 % administración, 11.6 % contaduría, 7.5 % ciencias de la comunicación, 7.5 % ciencias de la educación, 3.5 % informática y 1.3 % sociología (Figura 1).

Figura 1

Muestra según carrera profesional estudiada

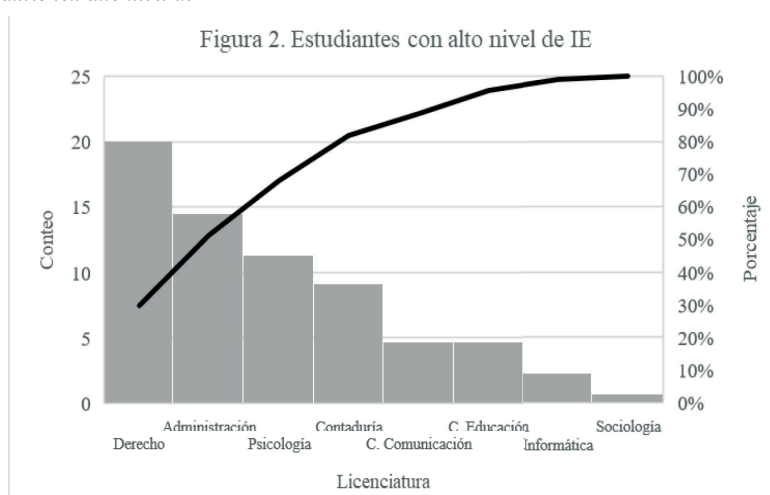


La muestra incluyó estudiantes de quinto a octavo semestre. El 45 % cursaba sexto semestre, 28 % séptimo, 18.8 % quinto y 8.2 % octavo. La edad media fue 24.72 años, la mínima 20 y la máxima 51. Destaca que el 65.4 % de la muestra laboraba como empleado. La medición de la intención emprendedora se distribuyó en cuatro niveles: bajo (2 %), medio (3 %), aceptable (27 %) y alto (68 %). En este último nivel destacan los estudiantes de las licenciaturas en derecho (20.1 %), administración (14.5 %) y psicología

(11.3 %) (figura 2). Hasta cierto punto estos datos son reflejo de la realidad, considerando que de cada 100 abogados, 33 trabajan por su cuenta y siete son empleadores (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2014). De los administradores, el 8.3 % son empleadores y el 12.2 % son trabajadores por cuenta propia. Mientras el 30.1 % de los psicólogos son trabajadores por cuenta propia (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2018).

Figura 2

Estudiantes con alto nivel de IE



Resultados

El análisis estadístico inferencial se desarrolló en dos etapas: en la primera, se revisaron los atributos psicométricos del modelo de medición (validez de convergencia y discriminante); en la segunda, se valoró el modelo estructural. Para el desarrollo del modelo se tomó en consideración que la operacionalización de los constructos es reflectiva. La validez convergente del modelo de medición se evaluó por medio de las cargas factoriales (valor t y significancia estadística), el indicador alfa de Cronbach, la fiabilidad compuesta y la varianza extraída media (AVE). Los valores obtenidos para las cargas factoriales y el valor t se presentan en la Tabla 1. Dado que algunos ítems mostraron cargas factoriales menores a 0.708, se eliminaron

(PS1, PS4, PS5, PS6, PS7, PS8, PS9, PS10, PS11, PS12, PS14, PP1, PP2, PP3, PP4, PP6, PP7, PP8, PP9, PP10, PP11, PP13, PP15, PP16, PP18, PE2, PE3, PE4, PE5, PE6, PE7, PE8, PE9, PE10, PE13, PE14 Y PE19); los ítems restantes exhibieron cargas factoriales mayores a 0.708, con valores entre 0.702 (PP12) y 0.957 (AAI2), y en todos los casos sus valores *t* superan 1.96.

Tabla 1

*Ítems, cargas factoriales y valor *t**

Variable	Carga > 0.50	Valor <i>t</i> del indicador
Perfil psicológico		
PS2 Me gusta destacar en mi trabajo/estudios	0.728	16.286
PS3 Disfruto con las actividades que suponen un alto grado de aventura	0.714	16.303
PS13 Estoy orgulloso de los resultados que he logrado en mis actividades	0.735	20.380
PS15 Me atrevo a afrontar cualquier situación para mejorar mi desempeño o lograr mis propósitos	0.735	20.380
Perfil personalidad		
PP5 Para mí, es muy importante el bienestar de la gente que conforma mi equipo de trabajo	0.749	15.564
PP12 Para mí es muy importante ganarme la confianza de mis compañeros de trabajo, siendo leal y honesto	0.702	14.626
PP14 Disfruto mucho trabajando, tener una actividad que llene mi vida es muy importante para mí	0.706	17.711
PP17 Es muy importante para mí sentirme parte de mi equipo de trabajo y/o empresa, y saber que cuidan de mí	0.705	16.641
PP19 Para mí, la lealtad hacia mi empresa y/o grupo es muy importante	0.754	24.187
Apoyo académico e Institucional		
AAI1 El plan de estudios de la carrera que hasta el momento ha llevado ha influido para generarle una actitud emprendedora.	0.776	6.284
AAI2 Los maestros le han motivado a desarrollar una actitud de emprendedora	0.957	15.400

Perfil emprendedor		
PE1 Tengo fuerza vital. Entendida como energía, fuerza, coraje, dedicación, emoción para sacar adelante sus ideas	0.720	25.584
PE11 Tengo actitud Mental Positiva Hacia el Éxito. Entendida como optimismo, como visión de triunfo, como capacidad de ganar y salir adelante.	0.709	17.711
PE12 Tengo compromiso/constancia/perseverancia. Entendidos como la dedicación y el esfuerzo continuo, hacia el logro de los objetivos.	0.751	20.259
PE15 Tengo Capacidad para Administrar Recursos. Entendida como la habilidad de hacer un uso eficiente de los diversos recursos disponibles.	0.724	20.111
PE16 Tengo practicabilidad y productividad. Entendidas como hacer bien lo que debe realizarse.	0.712	18.208
PE17 Tengo capacidad de Control. Entendida como la capacidad de supervisión y control de los recursos y las situaciones.	0.744	22.416
PE18 Tengo soluciones y no problemas. Entendida como la capacidad de pasar de la problemática a la solución, del diseño al hecho, de la teoría a la práctica.	0.711	19.153
PE20 Tengo capacidad de integrar hechos y circunstancias. Entendida como la habilidad para percibir y asimilar los diversos elementos que se dan alrededor de una situación, es ser capaz de armar el rompecabezas.	0.751	26.362
Intención emprendedora		
IE1 Pienso algún día tener mi propia empresa	0.880	45.863
IE2 La idea de tener mi propio negocio frente a trabajar por cuenta ajena me resulta atractiva	0.776	18.908
IE3 Estaría dispuesto a hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear mi propia empresa	0.903	58.924
IE4 Estaría dispuesto a invertir mis ahorros para tener mi propia empresa	0.885	50.230
IE5 Considero que tengo habilidad para descubrir oportunidades de negocio	0.721	21.083

Los valores obtenidos para la fiabilidad se presentan en la Tabla 2. Los indicadores alfa de Cronbach y fiabilidad compuesta de los constructos excedieron en todos los casos el punto de corte mínimo de 0.70 (Bagozzi

y Yi, 1988). En lo referente a la AVE, los indicadores de todos los constructos mostraron valores superiores a 0.50 (Martínez y Fierro, 2018). Por lo tanto, se puede afirmar que el modelo de medición tiene validez de convergencia.

Tabla 2

Fiabilidad de consistencia interna

	Alfa de Cronbach > 0.60	Fiabilidad compuesta > 0.60	Varianza extraída media (AVE)
Perfil psicológico (PS)	0.731	0.831	0.551
Perfil personalidad (PP)	0.774	0.846	0.524
Apoyo académico e institucional (AAI)	0.717	0.862	0.759
Perfil emprendedor (PE)	0.874	0.900	0.530
Intención emprendedora (IE)	0.888	0.919	0.696

La validez discriminante se estableció con el criterio Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT). Estudios de simulación realizados han demostrado que la validez discriminante se detecta de mejor forma a través de este indicador; el criterio señala que las correlaciones entre los indicadores que miden el mismo constructo deben superar las correlaciones entre los indicadores que miden diferentes constructos, con un punto de corte máximo de 0.85 (Henseler et al., 2015). Los resultados de este indicador se presentan en la Tabla 3 y confirman la existencia de este tipo de validez.

Tabla 3

Criterio Heterotrait-Monotrait Ratio

	AAI	IE	PE	PP	PS
AAI					
IE	0.156				
PE	0.215	0.447			
PP	0.323	0.431	0.703		
PS	0.236	0.65	0.687	0.712	

Modelo estructural

La evaluación del modelo estructural se realizó con los coeficientes de determinación (R^2), los path estructurales y los indicadores de relevancia predictiva Q^2 . El primero (R^2) determina la calidad de predicción del modelo estructural, al estimar el grado en que el modelo explica los datos (Seidel y Back, 2009); también se explica como el efecto combinado que las variables exógenas tienen sobre las endógenas (Hair et al., 2014). Como regla para determinar su magnitud, se considera que una R^2 de 0.75 es sustancial, una R^2 de 0.50, moderada y una R^2 de 0.25, débil (Hair et al., 2014). En el modelo propuesto, existen dos variables endógenas: PE e IE. De acuerdo con la magnitud del coeficiente R^2 , el modelo explica ambas variables latentes: IE (0.165 de forma débil) y PE (0.438 de forma moderada).

Los coeficientes path de un modelo estructural PLS pueden interpretarse como coeficientes beta estandarizados de regresiones de mínimos cuadrados ordinarios y su significancia se determina a través del procedimiento bootstrapping; si los path carecen de significancia estadística o muestran signos contrarios a los propuestos, se carece de soporte para las hipótesis propuestas; sin embargo, cuando son significativos estadísticamente, existe evidencia de que la relación causal propuesta se sustenta en los hallazgos empíricos (Hair et al., 2011). En el modelo propuesto, tres de los cinco path estructurales (H1, H2 y H5) coinciden en signo con el propuesto y son estadísticamente significativos (nivel de confianza del 95 %). A partir de los resultados, es posible afirmar que el perfil psicológico influye positiva y significativamente sobre el perfil emprendedor (0.334, $t = 4.008$); el perfil de personalidad influye positiva y significativamente en el perfil emprendedor (0.399, $t = 6.457$); el perfil emprendedor influye positiva y significativamente sobre la intención emprendedora (0.383, $t = 6.026$); no se validaron las hipótesis H3 y H4, es decir, no existe evidencia de que el apoyo académico institucional influya positiva y significativamente en el perfil emprendedor, tampoco existe evidencia de que influya positiva y significativamente en la intención emprendedora (ver Tabla 4).

Tabla 4*Relaciones estructurales propuestas en el modelo.*

Hipótesis	Path	Valor t	Resultado
H1. El PS influye positiva y significativamente en el PE	0.334	4.008	Validada
H2. El PP influye positiva y significativamente en el PE	0.399	6.457	Validada
H3. El AAI influye positiva y significativamente en el PE	0.011	0.223	No validada
H4. El AAI influye positiva y significativamente en la IE	0.067	1.036	No validada
H5. El PE influye positiva y significativamente en la IE	0.383	6.026	Validada

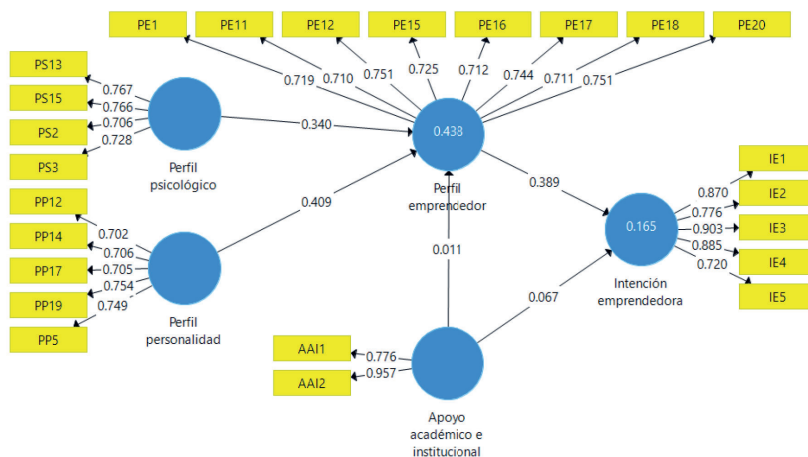
El indicador Q^2 de Stone-Geisser evalúa la capacidad del modelo y sus parámetros para reconstruir los valores observados (Chin, 2010). La relevancia predictiva se establece cuando los indicadores Q^2 son mayores a cero, lo que permite al modelo predecir adecuadamente los indicadores (reflectivos) de los constructos endógenos (Barroso et al., 2010). En la Tabla 5 se presentan los valores Q^2 del modelo. Como se puede observar, los indicadores cumplen con el criterio mencionado.

Tabla 5*Indicadores Q^2 de los constructos endógenos del modelo.*

	Suma de cuadrados del error de predicción (SSO)	Suma de cuadrados del error utilizando la media para la predicción (SSE)	Validación cruzada de la redundancia del constructo
AAI	636.000	636.000	
Carrera	318.000	318.000	
IE	1590.000	1415.669	0.110
PE	2544.000	1981.002	0.221
PP	1590.000	1590.000	
PS	1272.000	1272.000	

En la Figura 3 se presenta el modelo contrastado. En ella se exhiben los valores path de las relaciones estructurales y los valores R^2 respectivos.

Figura 3
Modelo final



Análisis multigrupo

Se realizó un análisis multigrupo para identificar la existencia de diferencias estadísticamente significativas en los coeficientes path del modelo entre hombres ($n = 115$) y mujeres ($n = 203$). Para realizar este análisis es necesario garantizar que el número de observaciones en cada grupo cumpla con el criterio de tamaño mínimo muestral. Dado que el número máximo de flechas que apuntan a una variable latente es tres, al menos se necesitan (3×10) 30 observaciones por grupo, acorde a la regla de 10 casos por predictor; si se requiere mayor rigor, se aplica la potencia estadística, entonces se necesitan 103 observaciones por grupo para detectar valores de R^2 de alrededor de 0.10 con un nivel de significancia de 5 % y un nivel de potencia del 80 % (Hair et al., 2019). En tal sentido, los tamaños muestrales de cada grupo cumplen con los requerimientos de tamaño mínimo.

Hair et al. (2017) señalan que, de forma previa a este análisis, es necesario asegurarse de que existe invarianza de medición entre los grupos, es decir, se requiere garantizar que los grupos perciben de forma similar las variables latentes. Para ello, se revisan tres aspectos: invarianza configu-

racional, invarianza de composición y la igualdad compuesta de medias y varianzas. La primera valora cualitativamente las especificaciones de las variables latentes, en lo relativo a indicadores utilizados, tratamiento de datos y criterios de optimización (Hair et al., 2017). En este trabajo, los indicadores y escalas de medición en hombres y mujeres son similares, y el tratamiento de datos y los criterios de optimización son idénticos.

Para establecer el segundo y tercer aspecto, se utiliza el procedimiento Measurement Invariance of Composite Models (MICOM). La invarianza composicional se establece con el paso 2 de MICOM; para ello se analizan los valores p de permutación. Como se puede observar en la Tabla 6, todos son mayores a 0.05, lo que indica que las correlaciones originales de estos constructos no son significativamente inferiores a 1, evidencia de que existe invarianza composicional. En este sentido, se asegura que los puntajes compuestos son similares entre los grupos. El paso 2 no se puede ejecutar para un constructo de un solo ítem como Carrera, dado que su única relación toma el valor de 1 por defecto; por lo tanto, puede ignorarse su valor p (Hair et al., 2017).

Tabla 6

Paso 2 de MICOM. Evaluación de la invarianza de composición.

	Correlación original	Correlación de medias de permutación	5.00 %	P-valores de permutación
Apoyo académico e institucional	0.921	0.948	0.753	0.184
Intención emprendedora	0.998	0.997	0.992	0.394
Perfil emprendedor	0.999	0.998	0.996	0.793
Perfil personalidad	0.995	0.995	0.988	0.412
Perfil psicológico	0.998	0.995	0.985	0.829

La igualdad compuesta de medias y varianzas se determina con el paso 3 de MICOM; se examina si existen diferencias en los valores de las medias y varianzas de las varianzas compuestas entre los grupos (Hair et al., 2017). En la Tabla 7 se ilustran los resultados del paso 3 de MICOM. En ella se observa que los intervalos de confianza basados en la permutación incluyen las diferencias originales de los valores promedio y de las varianzas de

la estimación del modelo original, con un valor $p > 0.05$, lo que evidencia que existe igualdad en medias y varianzas compuestas entre hombres y mujeres. Con este resultado, es posible afirmar que existe invarianza de medición completa entre los grupos.

Tabla 7

Paso 3 de MICOM. Igualdad de medias y varianzas compuestas.

	Media -diferencias originales (hom- bres-mujeres)	Media -diferencia de medias de per- mutación (hombres-mujeres)	2,5 %	97,5 %	P-valores de permutación	Varianza -diferencia original (hom- bres-mujeres)	Varianza -diferencia medias permuta- ción (hombres-mujeres)	2,5 %	97,5 %	P-valores de permutación
AAI										
IE	-0.187	-0.001	-0.227	0.209	0.088	0.229	-0.005	-0.318	0.29	0.137
PE	0.045	0.001	-0.225	0.236	0.681	-0.281	-0.013	-0.502	0.475	0.256
PP	0.07	0.002	-0.228	0.227	0.542	0.188	-0.015	-0.421	0.388	0.432
PS	-0.147	0.006	-0.236	0.235	0.221	-0.047	-0.015	-0.387	0.357	0.826
	-0.112	0.002	-0.222	0.226	0.344	0.389	-0.016	-0.537	0.533	0.196

Fuente: elaboración propia a partir de resultados de Smart PLS.

El análisis multigrupo (multigroup analysis, MGA) prueba la hipótesis nula de que los coeficientes path entre dos grupos no son significativamente distintos, es decir, si la diferencia absoluta en los coeficientes path es 0 (Hair et al., 2017). Lo anterior puede determinarse con la prueba de

permutación y el análisis PLS-MGA de Henseler. En la Tabla 8 se presenta el análisis basado en permutaciones; como puede verse, las relaciones del modelo estructural no difieren entre los grupos.

Tabla 8

Análisis basado en permutaciones

	Coeffi- cien- tes path Original Hombres	Coeffi- cien- tes path Original Mujeres	Coefficien- tes path Diferencia original (hom- bres-mu- jeres)	Coefficien- tes path Diferencias de media de per- mutación (hombres- mujeres)	2.50 %	97.50 %	P-valores de permutación
AAI -> IE	0.185	0.022	0.163	0.004	-0.27	0.271	0.244
AAI -> PE	0.007	0.035	-0.029	0	-0.196	0.19	0.782
PE -> IE	0.355	0.413	-0.058	0.004	-0.264	0.249	0.699
PP -> PE	0.48	0.369	0.112	0.005	-0.252	0.246	0.438
PS -> PE	0.257	0.398	-0.142	0.004	-0.368	0.343	0.467

Fuente: elaboración propia a partir de resultados de Smart PLS.

Luego, en la Tabla 9 se muestran los resultados del análisis PLGS-MGA de Henseler. Las diferencias en los path del modelo asociadas al género de los participantes no son estadísticamente distintas, es decir, no existe diferencia en los coeficientes path del modelo asociadas al género.

Tabla 9

Análisis multigrupo hombres-mujeres.

	Coeficientes Path		H		M		Dife- ren- cias path	AMG Hen- seler (p)	Valor p (H vs M)	Soporte
	H	M	2.5 %	97.5 %	2.5 %	97.5 %				
H1	0.257	0.398	-0.021	0.474	0.203	0.598	-0.142	0.794	0.412	No/no
H2	0.480	0.369	0.330	0.622	0.185	0.534	0.112	0.173	0.345	No/no
H3	0.007	0.035	-0.162	0.136	-0.076	0.131	-0.029	0.622	0.757	No/no
H4	0.162	0.042	-0.295	0.348	-0.101	0.174	0.120	0.181	0.362	No/no
H5	0.363	0.378	0.129	0.554	0.215	0.522	-0.014	0.540	0.920	No/no
H6	-0.129	-0.182	-0.287	0.048	-0.296	-0.061	0.053	0.309	0.617	No/no

Nota: H = hombres; M = mujeres.

Discusión

En México, la falta de empleo es un problema que ha ido creciendo en los últimos años; además, la mayoría de ellos tienen salarios bajos, lo que afecta el poder adquisitivo de las familias y, por ende, limita el acceso a una mejor calidad de vida (Martínez et al., 2019). Este escenario ha impulsado el desarrollo de la intención emprendedora en jóvenes universitarios, quienes ven en el emprendimiento una opción de desarrollo profesional; asimismo, las IES han fortalecido su oferta de programas y apoyos a fin de detonar el emprendimiento (Valdivia et al., 2021; Vidrio et al., 2024).

Como se mencionó, este trabajo tuvo dos objetivos: el primero, analizar la influencia del perfil emprendedor y el apoyo académico institucional sobre la intención emprendedora; y el segundo, determinar si existen diferencias significativas en los coeficientes path asociados al género de los participantes. Se planteó que el perfil psicológico influye positiva y significativamente sobre el perfil emprendedor. Los resultados lo confirman en el entorno universitario de Baja California. Estos resultados coinciden con lo señalado por Guachimbosa et al. (2019) y Quejada y Ávila (2016), quienes refieren que el perfil psicológico incide en la intención de emprender. En el contexto universitario, el perfil psicológico se manifiesta en mayor grado en que los jóvenes se atreven a afrontar cualquier situación para

mejorar su desempeño o lograr sus propósitos y se sienten orgullosos de los resultados que han logrado en sus actividades. El perfil emprendedor E se refleja fuertemente en el compromiso, constancia y perseverancia, así como en la capacidad de integrar hechos y circunstancias.

Además, se postuló que el perfil de personalidad impacta positiva y significativamente en el perfil emprendedor. Los hallazgos de este estudio evidencian lo anterior. El estudiante universitario con intencionalidad emprendedora tiene una alta motivación intrínseca, está orientado al logro, se muestra perseverante y está abierto a la experiencia (Escat y Romo, 2015). En el contexto de estudio, este perfil se despliega en mayor grado en la importancia de ser leal hacia su empresa o grupo.

Los resultados también confirman que el perfil emprendedor influye positiva y significativamente sobre la intención emprendedora y coinciden con los hallazgos de Lopez-Núñez et al. (2021), Barba y Atienza (2018), Brandstätter (2011), Zhao et al. (2010) y Rauch y Frese (2007), quienes señalan que el perfil emprendedor incluye capacidades que le permiten al estudiante universitario identificar oportunidades de negocio que generan o fortalecen la intención por emprender. En el contexto de estudio, esta intención se despliega en mayor grado en la disposición de hacer un gran esfuerzo y dedicar el tiempo necesario para crear su propia empresa. También se validó la hipótesis de que no existe diferencia significativa en el modelo asociada con el género y tampoco se validaron las hipótesis vinculadas con el apoyo académico/institucional. Esto implica que esta clase de apoyo no tiene efectos sobre el perfil emprendedor ni sobre la intención emprendedora.

Conclusiones

El presente estudio tiene como propósito ilustrar el modelado de ecuaciones estructurales en el análisis de relaciones entre variables y comparación de grupos a través del software Smart PLS; en tal sentido, contribuye a la literatura al analizar cómo el perfil emprendedor y el apoyo académico institucional inciden sobre la intención emprendedora. Los resultados confirman que el perfil emprendedor tiene un rol estratégico para detonar la intención emprendedora. Por lo tanto, las familias y el sistema educativo

deberían aplicar estrategias y programas que desarrollen en los individuos, desde su niñez y que se fortalezcan en la universidad, las características y capacidades que potencien su probabilidad de éxito al tomar la decisión de emprender.

Destaca que las hipótesis que incluyen la variable apoyo académico institucional no hayan sido validadas, lo que puede deberse a que, en el contexto estudiado, las IES necesitan fortalecer sus programas y estrategias de emprendimiento. Como futuras líneas de investigación, se recomienda dar continuidad a este estudio para confirmar los resultados, además de profundizar en aquellos factores vinculados con el perfil emprendedor que determinan la intención de emprender. Dado que este trabajo es de corte cuantitativo, se recomienda complementar estos hallazgos con enfoques cualitativos que ayuden a identificar factores asociados con las variables estudiadas, no ubicados por las limitaciones propias del diseño empleado. Se destaca que estudios previos no han utilizado juntamente las variables incluidas de este trabajo; por ello es difícil comparar con precisión los resultados de esta investigación con los resultados de otros trabajos.

Referencias

- Alvarez, R. D., Denoble, A. F., & Jung, D. (2006). Educational Curricula and Self-Efficacy: Entrepreneurial Orientation and New Venture Intentions among University Students in Mexico [Currículo educativo y autoeficacia: orientación emprendedora e intenciones de nuevos emprendimientos entre estudiantes universitarios en México]. En: Galbraith, C.S. and Stiles, C.H. (Ed.) *Developmental Entrepreneurship: Adversity, Risk, and Isolation* (International Research in the Business Disciplines, Vol. 5), Emerald Group Publishing Limited, 379–403. [https:// doi.org/10.1016/S1074-7877\(06\)05019-7](https://doi.org/10.1016/S1074-7877(06)05019-7)
- Araya-Pizarro, S. (2021). Intención emprendedora y preferencias laborales de estudiantes de negocios de Chile. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 11(3), 519-532
- Bagozzi, R. P. y Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94. [https:// doi.org/10.1007/BF02723327](https://doi.org/10.1007/BF02723327)

- Barba-Sánchez, V. & Atienza-Sahuquillo, C. (2018). Entrepreneurial intention among engineering students: The role of entrepreneurship education. *European Research on Management and Business Economics*, 24(1), 53-61, <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.04.001>.
- Barroso, C., Carrión, G. C. y Roldán, J. L. (2010). Applying maximum likelihood and PLS on different sample sizes: Studies on SERVQUAL model and employee behavior model. En V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler y H. Wang (Eds.), *Handbook of partial least squares: Concepts, methods and applications* (pp. 427-447). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8_20
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222-230. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.07.007>
- Bergmann, H., Geissler, M., Hundt, C. & Grave, B. (2018). The climate for entrepreneurship at higher education institutions. *Research Policy*, 47(4), 700-716, <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.01.018>.
- Canales García, R. A., Román Sánchez, Y. G., & Ovando Aldana, W. (2017). Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica. *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 5(12). <https://doi.org/10.21933/J.EDSC.2017.12.211>
- Chin, W. W. (2010). How to write up and report pls analyses. En V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler y H. Wang (Eds.), *Handbook of Partial Least Squares: Concepts, methods and applications* (pp. 655-690). Springer Berlín Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8_29
- Coduras, A., Saiz-Alvarez, J. M. y Ruiz, J. (2016). Measuring readiness for entrepreneurship: An information tool proposal, *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(2), 99-108, <https://doi.org/10.1016/j.jik.2016.02.003>.
- De-Pablo-López, I., Urda, B. S., & Hernández, Y. B. (2004). Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito. In *Presentado en el congreso El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+ D+ I*. Universidad de Valencia: Valencia, España.
- Dias, C. S.L., Gouveia Rodrigues, R. y Ferreira, J.J. (2019). What's new in the research on agricultural entrepreneurship?, *Journal of Rural Studies*, 65, 99-115. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2018.11.003>.

- Escat Cortés, M. & Romo Santos, M. (2015). Emprendimiento y personalidad creativa en estudiantes universitarios. *Creatividad y sociedad: Revista de la Asociación para la Creatividad*, (23), 64-99.
- Freire, M. T. (2015). Educación en emprendimiento. Revisión de la literatura económica. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 2(2), 82-100. http://dx.doi.org/10.5209/rev_IJHE.2015.v2.n2.52052
- Fuentes García, F. J. & Sánchez Cañizares, S. M. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Studies of Applied Economics*, 28(3), 1-28. <https://doi.org/10.25115/eea.v28i3.4752>
- Gámez Gutiérrez, J. y Garzón Baquero, J. E. (2017). New cross-proposal entrepreneurship and innovation in educational programs in third level (tertiary) education. *Contaduría y Administración*, 62(1), 239-261, <https://doi.org/10.1016/j.cya.2016.10.005>.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing*. London: GEM. <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
- Gil-Gaytán, O. L. (2022). Modelo de identificación y medición de las características de personalidad hacia el emprendimiento internacional. *Ciencias Administrativas. Teoría y Praxis*, 18(1), 11-32. <https://doi.org/10.46443/catyp.v18i1.298>
- González-Serrano, M. H., Valantine, I., Pérez Campos, C., Aguado Berenguer, S., Calabuig Moreno, F., & Crespo Hervás, J. (2016). La influencia del género y de la formación académica en la intención de emprender de los estudiantes de ciencias de la actividad física y el deporte. *Intangible Capital*, 12(3), 759-788. <http://dx.doi.org/10.3926/ic.783>
- Guachimbosa, V. H., Lavín, J. M., & Chávez, N. I. S. (2019). Vocación de crear empresas y actitud, intención y comportamiento emprendedor en estudiantes del Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(1), 71-81.
- Guercini, S. & Cova, B. (2018). Unconventional entrepreneurship. *Journal of Business Research*, <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.06.021>.
- Gutiérrez-Mora, X. A., Viteri-Medina, A. A., Castro-López, G. A., & Parra-Bustamante, M. F. (2021). El perfil psicológico del emprendedor y su proyección ante tiempos de crisis. *Revista Científica FIPCAEC* 6(1), 76-90.
- Hair, J. F., Ringle, C. M. y Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-152. <https://doi.org/10.1016/j.jmrt.2011.09.002>

doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202

- Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L. y G. Kuppelwieser, V. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*, 26(2), 106-121. <https://doi.org/10.1108/EBR-10-2013-0128>
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M. y Gudergan, S. P. (2017). *Advanced issues in partial least squares structural equation modeling*. SAGE.
- Hair, J. F., Hult, G. T., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Castillo-Apráiz, J., Cepeda Carrion, G. y Roldán, J. L. (2019). *Manual de partial least squares structural equation modeling (pls-sem)* (2.a ed.). OmniaScience.
- Henseler, J., Ringle, C. y Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Hernández Maldonado, R., (2019). Intención emprendedora: ¿es influenciada por factores de personalidad y género? *Revista Academia & Negocios*, 4(2), 1-12.
- Hoogendoorn, B., Rietveld, C., & Stel, A. (2016). Belonging, believing, bonding, and behaving: the relationship between religion and business ownership at the country level. *Journal of Evolutionary Economics*, 26(3), 519-550. <https://doi.org/10.1007/s00191-016-0447-7>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014, 11 de julio). *Estadísticas a propósito del... día del abogado. Datos nacionales*. Disponible en <http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2014/abogado0.pdf>
- Karim, M. S. A. (2016). Entrepreneurship Education in an Engineering Curriculum [Educación emprendedora en un currículum de ingeniería]. *Procedia Economics and Finance*, 35(October, 2015), 379-387. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)00047-2](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)00047-2)
- Lamas Huerta, P. A. & Flores Zepeda, M. (2022). Gestión y estructura: elementos para el análisis de la política institucional universitaria de fomento del emprendimiento en México, 2013-2018. *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 13(37), 103-118. <https://doi.org/10.22201/iisue.20072872e.2022.37.1306>
- Li, J., Zuo, J., Cai, H., & Zillante, G. (2018). Construction waste reduction behavior of contractor employees: An extended theory of planned be-

- havior model approach. *Journal of Cleaner Production*, 172, 1399-1408. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.10.138>
- Liñan, F., Chen, Y. (2009). *Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument a Mesure Entrepreneurial Intentions*. ET&P. Baylor University.
- López-Núñez, M.I., Rubio-Valdehita, S., Aparicio-García, M.E., & Díaz-Ramiro, E.M. (2020). Are entrepreneurs born or made? The influence of personality. *Personality and Individual Differences*, 154(1), 109699, <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109699>.
- López-Núñez, M.I., Rubio-Valdehita, S., Díaz-Ramiro, E., Martín-Seoane, G. (2021) The entrepreneurial profile of university students: a predictive model. *Revista de Educación*, 392. April-June 2021, pp. 11-32 <https://doi.org/10.4438/1988-592X-RE-2021-392-477>
- López Torres, V. G., Moreno Moreno, L. R., Carrillo S. (2017). Enseñanza del emprendimiento en la educación superior (diseño de una escala, análisis factorial y confiabilidad). *Nova Rua*, 8(14), 73-89.
- López Torres, V. G., Sánchez Tovar, Y., Moreno Moreno, L. R., y Pérez Rivas, D. A. (2021). Determinantes de la intención emprendedora en estudiantes universitarios mexicanos. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVII (Especial 4), 127-146.
- Martínez, M. y Fierro, E. (2018). Aplicación de la técnica PLS-SEM en la gestión del conocimiento: un enfoque técnico práctico. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 8(16), 130-164. <https://doi.org/10.23913/ride.v8i16.336>
- Martínez-Licerio, K. A., Marroquín-Arreola, J. & Ríos-Bolívar, H. (2019). Precarización laboral y pobreza en México. *Análisis económico*, 34(86), 113-131.
- Medina López, E. G., Moncayo Carreño, O. F., Jácome Alarcón, L. F. & Albarrasin Reinoso, M. V. (2017). El emprendimiento en el sistema universitario. *Didasc@ lia: Didáctica y Educación*, 8(1), 163-178.
- Miranda, F. J., Chamorro-Mera, A., y Rubio, S. (2017). Academic entrepreneurship in Spanish universities: An analysis of the determinants of entrepreneurial intention. *European Research on Management and Business Economics*, 23(2), 113-122. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.01.001>

- Morán Astorga, M. C., e Costa Rizzato, S. de C., & Fínez Silva, M. J. (2024). Emprendimiento y Psicología. *Revista INFAD De Psicología. International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 2(1), 251–260. <https://doi.org/10.17060/ijodaep.2024.n1.v2.2684>
- Moriano, J. A., Gorgievski, M., Laguna, M., Stephan, U., & Zarafshani, K. (2012). A crosscultural approach to understanding entrepreneurial intention. *Journal of Career Development*, 39(2), 162–185. <https://doi.org/10.1177/0894845310384481>
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M. & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of Vocational Behavior*, 110, Part B, 403-419. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.05.012>.
- Ndofirepi, T. M. (2020). Relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial goal intentions: psychological traits as mediators. *Journal of innovation and entrepreneurship*, 9(1), 2. <https://doi.org/10.1186/s13731-020-0115-x>
- Osorio Novela, G., Saavedra Leyva, R. E. & Martínez Sidón, G. (2019). El impacto institucional en el emprendimiento de México. *Revista de Estudios Empresariales. Segunda época*, (1), 98-115. <https://dx.doi.org/10.17561/ree.v2019n1.6>
- Peralta Vallejo, X., Rojas Luna, V., Cárdenas Sánchez, E., Feijó, A. V., & Arcentales Carrión, R. (2017). Características de personalidad y perfil del emprendedor: una conjunción de múltiples teorías en un caso práctico. En A. G. Vega Delgado, *Experiencias De Investigación En Ciencias Administrativas Y Económicas En América Latina: Una Perspectiva Desde Diferentes Proyectos* (pp. 355-363).
- Quejada Pérez, R. F., y Ávila Gutiérrez, N. (2016). Aproximación al perfil del emprendedor en América Latina. *Panorama Económico*, 24, 249–268. <https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.24-num.0-2016-1560>
- Ramírez Hernández, A. G. (2024). El emprendimiento migrante venezolano en México. *Región Científica*, 3(1), 2024201. <https://doi.org/10.58763/rc2024201>
- Rauch, A. & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between busi-

- ness owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353-385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>
- Rivera, R., & Santos, D. (2015). El perfil de los futuros emprendedores sociales: competencias y estilos de vida. *Revista de Estudios de Juventud*, (107), 13–28. <https://bit.ly/3wQdKIA>
- Rizzato, S. y Morán, M. C. (2013). Empreendedorismo e personalidade: O perfil em estudantes brasileiros. *Revista Psicologia, Organizações e Trabalho*, 13(3), 279–292
- Salazar Llanos, J. F., Cancharí Preciado, M. A., & Adrianzen Centeno, X. L. (2023). Perfil emprendedor y dominios de la personalidad en los universitarios de la provincia del Santa. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(2), 828-842. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i2.5369
- Salcedo-Muñoz, V., Montero, V. A., Guale, L. N., Rivadeneira, A. R., Betancourth, M. N., & Muñoz, R. S. (2018). El emprendimiento de los estudiantes universitarios en Ecuador: caso Universidad Técnica de Machala. *Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 6(1), 1-29.
- Sánchez Tovar, Y., Macías García, M. Á., & Mendoza Flores, J. E. (2021). Diferencias en los determinantes del éxito en el emprendimiento en México, una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia: RVG*, 26(94), 880-902.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2018). *Tendencias del Empleo Profesional*. Tercer trimestre 2018. Disponible en https://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/estudios-publicaciones/Tendencias_empleo.html
- Seidel, G. y Back, A. (2009). *Success factor validation for global ERP programmes*. 17th European Conference on Information Systems. 2009. Verona. <https://www.alexandria.unisg.ch/213715/>
- Tarapuez, E., García, M. D., & Castellano, N. (2018). Aspectos socioeconómicos e intención emprendedora en estudiantes universitarios del Quindío (Colombia). *Innovar*, 28(67), 123-135. <https://doi.org/10.15446/innovar.v28n67.68618>
- Terán-Yépez, E., & Guerrero-Mora, A. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investiga-

- ciones. *Revista Espacios*, 41(7). <https://bit.ly/2Q0CHKy>
- Valdivia-Velasco, M., Martínez-Bautista, H., Coronado-Guzmán, G. & Aguilera-Dávila, A. (2021). Estudio de la intención emprendedora de los alumnos de la Universidad Tecnológica El Retoño, México. *Revista latinoamericana de estudios educativos*, 51(1), 13-36. <https://doi.org/10.48102/rlee.2021.51.1.336>
- Vidrio-Barón, S. B., Rebolledo-Mendoza, A. R., & Vásquez-Sánchez, J. R. (2024). Intención Emprendedora de Estudiantes Millenials. *Investigación Administrativa*, 53(133), 1-29.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36, 381–404. <https://doi.org/10.1177/0149206309335187>

