

Influencia e intención en la actitud hacia el emprendimiento a través de procesos psicosociales y psíquicos. Desde la teoría del comportamiento planificado y el empoderamiento

Javier Hugo López Rivas¹

Resumen

El propósito de este artículo, se enfoca en el impacto que se observa en los estudiantes del Instituto de Educación Digital del Estado de Puebla (IEDEP) campus San Martín Texmelucan, sobre la experiencia emprendedora de sus parientes en los Estados Unidos, dicha percepción se ajusta a la intención de hacer emprendimiento en aquel país —con independencia de emigrar en calidad de indocumentado o legal—, a quienes se les evaluó a través de variables psicosociales con ayuda de la Teoría del Comportamiento Planificado junto con la Teoría del Empoderamiento. En este análisis, partimos del presupuesto psicosocial para derivar una respuesta condicionada por el entorno social (medio de influencia) y la incidencia individual psíquica (procesos cognitivos) como motores que presuponen una decisión desenvuelta en la intención de hacer emprendimiento. Profundizando en los aspectos psicosociales que determinan una decisión y despliegan una actitud.

Conceptos clave: 1. Emprendimiento, 2. empoderamiento, 3. empoderamiento, 4. comportamiento planificado.

Introducción

La estructura general de la presente investigación, recoge una visión particular sobre el emprendimiento en el propósito de un enfoque interdisciplinario, que posibilita la combinación de aspectos sociales, psicológicos, personales, empresariales, familiares y de migración en el haber de la intención emprendedora, confirmando o negando el vínculo entre dicha intención respecto a las variables cognitivas del sujeto y las variables socio-personales que se identifican en los estudiantes universitarios entrevistados. Por lo que, el objetivo de esta investigación es analizar la influencia de tener un familiar que viva en Estados Unidos percibido como emprendedor, esto en la intención de migrar a E.U. en los alumnos del IEDEP campus San Martín Texmelucan, con un enfoque cualitativo.

Desde la antigüedad, la pionera actitud de emprender —desde su temporalidad específica y contextual—, ha sido una de las principales inquietudes y motores para el crecimiento y el desarrollo humano, ya sea en su hechura colectiva o individual, su complejidad se extiende a un variado cúmulo de actividades que van de lo económico, político, cultural, cognitivo, personal y un largo etcétera de fenómenos que convergen entre sí, todo ello, acrisolándose en la intención de hacer emprendimiento.

Muy a pesar del estado de dependencia económica y tecnológica en que se encuentra América Latina respecto a los países desarrollados, cobra significativa relevancia algunas vetas que podrían servir para palear el desempleo y la falta de ingresos, esta fuerza motriz es

¹ Doctor, El Colegio de Tlaxcala: enah_hegel@yahoo.com.mx

el emprendimiento que destaca por su utilidad en diferentes ámbitos. Lo anterior, en un escenario de ausencias y vacíos por parte del poder gubernamental —y sus políticas—, en paralelo al abandono de los sectores privados, en lo que tiene que ver con la creación de oportunidades que generen un marco de desarrollo y crecimiento económico más robusto. Este binomio dicotómico ha sido abordado desde diferentes perspectivas, tiene en su consideración un prolijo abordaje que ha sido tratado por una pléyade de autores como Ortiz Riaga, Duque Orozco y Camargo Mayorga (2008); Salvador (2008); Roth y Lacoa (2009); Sánchez García (2010); Amorós (2011); Merino y Vargas Chanes (2011); Moriano, Topa, Morelo, Entenza y Lévy-Mangin (2012); Durán y Arias (2015).

En cuanto al tratamiento que se puede observar en el fenómeno de la intención emprendedora, hay que decir junto con Rodríguez y Prieto (2009) que: “una intención es una expresión de un comportamiento, sólo si el comportamiento en cuestión se encuentra bajo control deliberado por parte del individuo” (p. 75), en paralelo, hay que subrayar que la aritmética emprendedora se ordena en primera instancia en el individuo, es decir, en éste se origina el antecedente cognitivo-actitudinal anterior al comportamiento, para que después se desencadene propiamente una conducta planificada, que tiene por efecto la intención de emprender, lo que pondría en el foco la posibilidad de materializarse este sinuoso y escrupuloso proceso.

Seguidamente, la perspectiva de Durán y Arias (2015), amplían el párrafo anterior para entender a la intención emprendedora desde dos aspectos que derivan el binomio actitud-aptitud que son: a) las fuerzas que corresponden al orden cognitivo y b) los factores del perfil socio-personal. En lo tocante al primer motivo, la autoeficacia emprendedora se vuelve el eje con el que eclosiona la ideación y la arquitectura mental para planear un proyecto, sobre esta razón la autoeficacia (que procede del planteamiento de Bandura, 2001), se define como “la creencia del individuo sobre su capacidad para realizar con éxito determinadas actividades” (p. 324), la fórmula de autoeficacia emprendedora de Bandura, es el parámetro necesario para medir “el juicio positivo del individuo sobre actividades particulares” (p. 324).

Así entonces, la intención de emprender haya vínculos lógicos con el carácter innovador de los sujetos, permitiendo un puente entre la capacidad creativa y la acción emprendedora, esto en la inteligencia de formar un cuerpo integral de factores que configuran la propia personalidad de cada actor. Sobre este escenario, el emprendimiento se ha convertido en un motor que direcciona aspectos socioeconómicos, además, de una fuente de información para la investigación y la academia. Los dos modelos que mejor logran engarzarse con este fenómeno de la intención emprendedora son los propuestos por Shapero y Sokol (1982), por un lado y, por el otro, por Ajzen (1991), el primero, desde el Modelo del Evento Empresarial, el segundo, desde la Teoría del Comportamiento Planificado, ambos equivalentes y empatados en lo que tiene que ver con que la intención es una actitud fundamental para la creación de un negocio.

Todos los aspectos correspondientes al entorno social y su relación con él, son definidos como fenómenos socio-personales, incluyendo el círculo familiar, esta circunstancia admite en mucho, el engarzamiento con la práctica del espíritu empresarial. Sobre el punto anterior, existe la idea de que los individuos que se hayan en calidad de trabajadores —por su experiencia y por su relación directa con el ambiente laboral—, deriva

en mejores condiciones para el emprendimiento (Loli et al., 2010), así entonces, la experiencia laboral y académica ocupa un lugar preponderante en la intención emprendedora.

Marco teórico

Teoría del Empoderamiento y Comportamiento Planificado. El empoderamiento es concebido como la capacidad de empoderar, lo que da poder, concede poder, aunque en su acepción como *empowerment* se entiende como potenciación o fortalecimiento (Buelga, 2007). Para Rappaport (1981), el empoderamiento es el proceso por el cual, las personas, organizaciones y comunidades adquieren control y dominio de sus vidas; por otro lado, Zimmerman (2000) considera como procesos de empoderamiento en el ámbito individual el aprender a tomar decisiones, a manejar recursos, o trabajar en equipo con otras personas.²

El resultado operativo de un empoderamiento en el ámbito individual puede ser: a) el sentimiento de control personal; b) la conciencia crítica y c) el comportamiento participativo. Asimismo, Rivera y López (2019) subrayan que: “El empoderamiento siempre se presenta como un proceso dinámico, en el que las personas concentran cierto control sobre su medio social a través de la participación respecto a un suceso, con el fin de aplicar y ejecutar sus habilidades, aptitudes, capacidades, ya sea mentales, emocionales o físicas, permitiéndoles realizar determinados objetivos.

En el momento en que las oportunidades se consagran como un derecho, el empoderamiento se hace presente en las personas, ya sea en forma de demandas, discursos o acciones...” (p. 45). Una de las concepciones del empoderamiento que mayormente se citan, la identificamos con Mechanic (1991), definiéndolo como un: “... proceso donde los individuos aprenden a percibir una correspondencia más cercana entre sus objetivos y un sentido de cómo lograrlos, así como una relación entre sus esfuerzos y resultados vitales”. Para una mejor comprensión y diferenciación entre el proceso y los resultados que genera el empoderamiento de forma individual y grupal.

Para analizar el contenido significativo de las narraciones de los entrevistados, partimos del dominio que concentra el empoderamiento en los procesos cognitivos y en la actitud hacia el emprendimiento. Teniendo en cuenta que, el tipo de emprendimiento al que se alude —en este estudio— es el de *oportunidad*, de ahí la relación que presenta con la concepción revelada por autores como Pontón y Márquez (2016) y Prodan y Drnovsek (2010), sobre que el emprendimiento nace de una noción social de éxito, motorizada por la perseverancia y el aprovechamiento de todas aquellas oportunidades que convergen con el objetivo a alcanzar, en un proceso de evaluación que mide los riesgos y posibilidades para lograrlo. En este marco, el empoderamiento está fuertemente engarzado con la idea de emprendimiento —en su diseño de oportunidad—, de ahí la pertinencia sobre la triangulación entre empoderamiento, emprendimiento e intención emprendedora que se

² El empoderamiento como fórmula de organización de las potencias humanas, se ha constituido como una necesaria y pertinente orientación teórica equipada con conceptos y principios que coadyuvan al esclarecimiento de la conducta colectiva y personal, en atención a los comportamientos, valores, actitudes y autopercepciones, que se actualizan en el proceso de emprendimiento según las capacidades, intenciones y aspiraciones.

relacionan intrínsecamente. Los componentes psicológicos del empoderamiento y del emprendimiento empatan bien con la condición actitudinal a hacer empresa y con la idea de éxito emanada de la ideología del mercado.

Sobresalen tres aspectos que participan de la configuración del empoderamiento que son: la autoconciencia, la autodeterminación y la autoestima, estas condiciones psicológicas apuntan invariablemente hacia las actitudes autónomas para la toma de decisiones y, por lo tanto, de acciones. El desarrollo de estas condiciones psicológicas —empoderamiento como orientador de valores— se encuentra de igual forma vinculada a la formación educativa (influencia institucional académica) y a la individualización de la persona en su contexto social (influencia familiar y cívica), todo ello, en proporción con los modelos de comportamiento individual dentro de la secuencia: creencias-actitudes-intenciones (Krueger y Brazeal, 1994; Krueger et al., 2000; Guerrero, Rialp y Urbano, 2008; Carsrud et al., 2009).

Las construcciones simbólicas que se presentan en este fenómeno —vigentes en su coyuntural contexto—, se exponen bajo la égida de los presupuestos del empoderamiento como método, que organiza el bloque de entrevistas en conjunto para su interpretación y representación, el cual conlleva convenciones transitorias y relativas de un inevitable horizonte de transformaciones sociales e individuales, esto dentro de la aserción de Carpi y Brea (2001) al considerar que: “El factor determinante de una conducta es la intención de realizarla” (Esparza et al, 2017, p. 119).

La propuesta de Fishbein y Ajzen (1975), sobre la teoría de acción razonada tuvo que ser enriquecida —y en parte modificada— para constituirse en la teoría del comportamiento planeado (Ajzen, 1991), que mejor evaluaba la intención como propulsora de una conducta, pues posibilita el puente entre las actitudes de la conducta y la conducta per se, asimismo, para sistematizar y organizar esta conducta Taylor (2003) formuló tres ejes en la intención de la conducta (actitud, normas y control):

“Primero, la actitud frente a la acción específica, es decir, las creencias que la persona tiene hacia la conducta y los resultados probables de la misma, además del modo en que cree que esos resultados serán evaluados. Segundo, las normas subjetivas, que se refieren a lo que una persona cree que los otros piensan que debería hacer, así como la motivación para satisfacer estas creencias. Tercero, el control conductual percibido, que se explica como la necesidad que tiene el individuo de sentir que es capaz de llevar a cabo la acción y que cumplirá los objetivos planeados, de modo que la sensación de control está determinada por factores tanto internos como externos” (Esparza, 2017, p. 119).

Por lo tanto, el papel de la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), es focalizar su atención en la intención del comportamiento, la cual sirve como previsor de una determinada conducta, esta proposición considera tres variables que determinan la intención del comportamiento: por un lado, la actitud hacia el comportamiento, por otro lado, la norma subjetiva del individuo y por último el control percibido, las cuales desencadenan un producto final, que configuran una intención y subsiguientemente para derivar en un comportamiento (Ajzen, 1991).

Dentro de la predicción del comportamiento usual, hay que tener en cuenta que las variables que mejor pronostican un comportamiento emprendedor están relacionadas con una autopercepción de empoderamiento personal, en donde la actitud, la norma y el control se acoplan para impulsar una actuación comportamental ad hoc a sus expectativas e intenciones. En el entendido de que a los alumnos —exprofeso— se les ha aleccionado por educación, por la imitación social, por la academia, por los medios de comunicación, etc.), el disciplinamiento como el control, son en muchos aspectos que han configurado sociedad y sociabilidad, en una especie de “subjetividad disciplinada” y “subjetividad controlada”,

Se ha tenido la idea equivocada —no por ello menos lógica—, de que las personas adiestradas en los quehaceres empresariales son más propensas (condición actitudinal) a iniciar un negocio o empresa, como lo han afirmado Peterman y Kennedy (2003), no obstante, la realidad global, tecnológica, científica y económica nos impone nuevas formas de vivir, de relacionarnos y de trabajar, lo que ha motivado —dentro de un tópico de oportunidades en libertad de decisión—, desde diferentes campos el desarrollo de la intención emprendedora. Sobre lo anterior, nos centramos en estudiantes del Instituto de Educación Digital del Estado de Puebla (IEDEP) campus San Martín Texmelucan, sin formación empresarial, pero con los recursos predictivos del método TCP. Pues uno de los potenciales sujetos al emprendimiento son los estudiantes universitarios que, en su haber profesional, gozan de los atributos teórico-académicos para figurarse un negocio (Thompson, 2009), que en su reflejo causal desencadena una intención, deseo, actitud y acción.

La familia tiene un lugar especial en la intención y creación empresarial (Castelao et al, 2015), pues uno de los elementos centrales de este trabajo, parte de idea de que la familia juega un rol fundamental en la intención emprendedora, del mismo modo, existen algunas investigaciones que confirman que en América Latina la familia tiene un papel preponderante y estratégico en la intención y creación de una compañía (Bolaños, 2006), esto en el contexto del apoyo y acompañamiento que hace la estirpe cuando ésta cuenta con cierta experiencia laboral-empresarial, dado que las circunstancias anteriores, se constituyen como un terreno fértil que favorece la intención emprendedora (Loli et al., 2010).

Sobre la perspectiva anterior, la familia con experiencia o práctica empresarial es un incentivo positivo a la ideación e intención de nuevos proyectos económicos (Urbano y Veciana, 2006), aunque no es determinante, ya que en la mayor parte de las experiencias emprendedoras se puede identificar un fuerte vínculo entre las variables anteriores (Durán y Arias, 2015).

Mientras tanto, la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1991), admite el peso determinante de la opinión favorable o desfavorable de la autopercepción, esto como uno de los corolarios de la definición y razón de la intención emprendedora, igualmente, esta teoría aborda la percepción de sí mismo como un elemento que influye en el sujeto que pretende ser emprendedor, razón que se despliega en el terreno de la presión social a partir de las normas que influyen sobre la subjetividad (Audet, 2004).

El emprendimiento se ha forjado sobre la base de cuatro presupuestos prácticos: la innovación, el riesgo, la oportunidad y la intención, en un escenario de incertidumbre y competencia de mercado (Fayolle y Liñán, 2014), no obstante, el principal predictor es la intención de hacer empresa (Kautonen et al., 2015), en el que la percepción del sujeto se vuelve el foco que facilita la intención (Schlaegel y Koenig, 2014), confirmando la teoría del

comportamiento planificado fundamentos que se hayan en correspondencia con las intenciones que, a su vez, se sostienen en tres determinantes: a) la actitud hacia el comportamiento; b) las normas subjetivas; y c) el control del comportamiento percibido (Ajzen, 1991), en síntesis, las actitudes de las personas que se asientan en el emprendimiento, se coadyuvan con las normas sociales, económicas, financieras y jurídicas (Miller, 2015; Romero y Milone, 2016).

Las múltiples manifestaciones que genera la intención de emprender un negocio, convergen esencialmente en dos aspectos básicos que señala Hills (1988), por un lado, tenemos la deseabilidad como consecuencia de la formación profesional sobre el emprendimiento, por otro lado, la factibilidad que es posible gracias a las habilidades y destrezas como fuerza creativa para dirigir una empresa, en paralelo, la oportunidad y sensibilidad para identificar negocios (Yurrebaso Macho, 2012), todo convergiendo en circunstancias probabilísticas que apuntan hacia la existencia de un negocio.

Desde la perspectiva de Krueger et al. (2000) el emprendedor se haya revestido de una personalidad que le sirve para hacer frente a las adversidades y amenazas de una posible oportunidad de negocio, por lo que las intenciones se vuelven un factor de paso para hacer empresa, además la intencionalidad se erige como un filtro para comprender todo el largo proceso del emprendimiento (Krueger, 1993), empero, cuando no existe una percepción positiva sobre el emprendimiento suele ser un obstáculo para consolidarlo (Giacomin et al., 2010), de igual manera, el conocimiento es un componente fundamental para entrar al mercado de los negocios, el cual puede determinar el éxito o fracaso del mismo³.

Por último, variadas investigaciones refieren a la educación como un componente vertebral en la intención del emprendimiento, dan importancia total al modelo comportamental y al fenómeno cognitivo del emprendedor deriva en mucho de las capacidades competenciales de los individuos en afinidad a la formación académica profesional (Saravathy y Ventakeraman 2011). De igual forma, según el enfoque que se adopte, se generan distintas aproximaciones a la intención emprendedora, por ejemplo, las que denomina Fayolle (2013) que son: a) la económica, la cual se posiciona en el proceso de creación de empresas; b) la psicológica, que funda sus presupuestos comportamentales en las características particulares y los procesos cognitivos de la persona; y c) el didáctico, que adecua el desarrollo académico con el emprendimiento.

Metodología

La metodología que organiza la presente investigación es de tipo cualitativo, como consecuencia del núcleo social que se aborda en este trabajo, pues el objeto que analizamos presenta —según su contexto cultural y social—, diferentes problemáticas, su planteamiento surge de su singularidad antropológica y simbólica. La metodología como medio

³ En los procesos de integración mental, como parte de la formación caracterológica de los individuos (que es un asunto de la configuración psicológica), y la derivación de la formación de la personalidad como un proceso de integración social, armonizan con lo que bien suscribe Bernal Guerrero (2014), al aseverar que: “... los sujetos con una identidad personal más lograda, reúnen mejores condiciones emprendedoras” (p. 385) y, por lo tanto, mejores actitudes y aptitudes para la intención emprendedora, sin duda, los factores psicológicos y de personalidad son elementales en la determinación y decisión de emprender.

interpretativo, nos ubica en la explicación deductiva para evidenciar las manifestaciones básicas de una realidad determinada por sus condiciones materiales, sociales y psicológicas.

En aras de la brevedad se expone sucintamente el marco teórico y metodológico, con los que abordamos el asunto que nos atiende en este trabajo. Sobre la organización y sistematización de nuestro objeto de estudio, utilizamos la Teoría del Comportamiento Planificado y el Empoderamiento, para analizar el soporte de apoyo e influencia que deriva de tener un familiar que vive en E.U., concebido y percibido como emprendedor en la intención de migrar al vecino país del norte, a través de un estudio cualitativo y el uso de técnicas de entrevistas semiestructuradas a los alumnos del IEDEP campus San Martín Texmelucan.

Muestra y método

Se seleccionó un grupo heterogéneo de 40 estudiantes⁴ del Instituto de Educación Digital del Estado de Puebla (IEDEP), con los cuales se generaron 5 sesiones de grupo, con una duración de 90 minutos, su edad oscila entre 20 y 25 años, los cuales cursan el penúltimo cuatrimestre para finalizar las carreras de Psicología y Administración de empresas. Con una composición en su mayoría de mujeres en un 72.5 %, sin embargo, hombres y mujeres afirmaron tener una familiar directo viviendo en Estados Unidos.

Los estudiantes entrevistados del IEDEP en su mayoría trabajan en un 60%, otros son emprendedores con un negocio propio en un 30% y sólo el 10 % se dedica únicamente a estudiar su carrera profesional. La intención laboral que tienen estos sujetos para emplearse en una empresa privada o en áreas de gobierno fluctúa entre un 20% y 35% respectivamente; resulta interesante analizar que la mayoría tiene la intención de emigrar a los E.U. para emplearse en un nivel del 45%.

Tabla 1. Características sociodemográficas de los sujetos de estudio

Sexo	Porcentaje	Edad	Porcentaje
Hombre	27.5	20 a 22 años	65
Mujer	72.5	23 a 25 años	35
Total	100	Total	100
Carrera	Porcentaje	Familiar en E.U.	Porcentaje
Administración de empresas	45	Si	100
Psicología	55	No	0
Total	100	Total	100
Nivel educativo del padre	Porcentaje	Nivel educativo de la Madre	Porcentaje
Básica	35	Básica	45
Media	45	Media	42.5
Superior	20	Superior	12.5
Total	100	Total	100

⁴ Respecto a la cantidad de consultados, se optó a partir del principio de saturación, como límite referente para suspender en 40 entrevistados.

Intención laboral	Porcentaje	Ocupación Extra	Porcentaje
Empresa privada	20	Asalariado	60
Gobierno	35	Emprendedor	30
Migrar a E.U.	45	Ninguna	10
Total	100	Total	100

Fuente: Elaboración propia, con datos recabados en las sesiones de grupo de los participantes.

Se realizaron 5 sesiones de grupo con un promedio de 8 participantes. los participantes son estudiantes universitarios de diferentes carreras que tienen al menos un familiar directo (papás, hermanos, primos, tíos) en Estados Unidos.

Metodológicamente, el presente trabajo se decidió por un enfoque pragmático, concentrado en estudiantes focalizados dentro de un entorno académico universitario, lo que permitió paralelamente alejarse de nociones generalizables. La recepción y selección de información, se asimiló tratando de maximizar la heterogeneidad e identidad de la muestra, contemplando las variables: edad, materia, carrera, sexo, condición familiar, capacidad de aprendizaje y número total de los alumnos entrevistados.

Se realizaron 5 sesiones de grupo (en 5 momentos diferentes), con un número mínimo de 7 alumnos por sesión (un promedio general de 40 universitarios), los participantes son estudiantes de diferentes carreras que tienen al menos un familiar directo viviendo en los Estados Unidos con más de dos años (papás, hermanos, primos, tíos, etc.). Los respectivos estudiantes, fueron de antemano informados del objetivo de la investigación, lo que facilitó el contexto y temática sobre la presente investigación.

Herramientas y procedimiento metodológico

Se realizaron sesiones de grupo con una guía de tópicos estructurada con información significativa para la interpretación del discurso analítico de la intención emprendedora de los sujetos de estudio, permitiendo que en la estructura de este trabajo se incorporarán la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) y la Teoría del Empoderamiento (TE), las cuales enriquecieron la comprensión sobre las actitudes y tendencias que hayan los estudiantes universitarios en el deseo o expectativa hacia el emprendimiento, parte de lo visualizado en las entrevistas —independientemente de las características heterogéneas de los alumnos—, fueron las altas similitudes que se hallaron en sus respuestas, convergiendo sus proyección en comunes aspiraciones y actitudes hacia el emprendimiento en calidad de empoderamiento.

Se afianzó en este mismo marco metodológico a la TE, con el objetivo de evidenciar en el discurso —de los entrevistados— conocimiento que derivara en una toma de conciencia de poder y hacer en la intención de hacer emprendimiento, de esta manera, se empleó una perspectiva ecléctica, fundada en la teoría arriba mencionada, esto para evidenciar las actitudes de los universitarios aludidos, en un proceso de deducción analítica, con dos categorías subjetivas en condición parcial o global.

Se trató de comprobar la adecuación de las declaraciones de los alumnos del IEDEP a los procesos contemplados en la TCP siguiendo la orientación de TE, utilizando el eje transversal focalizado en los elementos coincidentes del discurso en general junto con el abordaje longitudinal de las actitudes relativas a la conducta que conduce al comportamiento emprendedor. En consecuencia, se fundaron algunas hipótesis parciales e hipótesis globales. Entiéndase como hipótesis global, la respuesta que se repite más de ocho veces (principio de saturación), la cual se cumple sobre dos condiciones necesarias: 1. Identidad y 2. Asociación. Por hipótesis parcial, se entiende la variabilidad o diferencia de resultados en las respuestas. La cual se cumple fundamentalmente por dos condiciones: 1. Diferencia y 2. Individualidad. Por razones lógicas a esta investigación, se contemplan sólo las hipótesis globales, que son aquellas que responden a la inquietud y propósito de este trabajo, ello, por su naturaleza convergente y concordante al discurso de nuestros aludidos.

Las conductas enriquecidas por el entorno psicosocial han forjado en los alumnos entrevistados, una postura activa y crítica en el ejercicio de sus acciones y percepciones, ante los estereotipos representados por sus parientes radicados en los Estados Unidos, la evidencia extraída de las sesiones de grupo se refuerza, gracias a la mancuerna entre la actitud emprendedora y la asunción del empoderamiento para hacer emprendimiento. Un dispositivo esencial que permite influenciar el componente comportamental de los alumnos del IEDEP, es el empoderamiento, que está referido a la capacidad de individuación respecto a sus expectativas y al deseo personal de proyectarse en actitud emprendedora, asimismo, una estrategia clave para actitud emprendedora se encuentra en el empoderamiento psicológico que estimula la creencia o la autopercepción sobre las cualidades y calidades para construir proyectos con responsabilidad y autonomía (Freire, 2010; Russ, 2010).

La contribución de este análisis aporta información importante al ámbito literario del emprendimiento en dos dimensiones: a) ahonda sobre la influencia que tiene la actitud de emprendimiento en las percepciones de los alumnos del IEDEP respecto a las ventajas y desventajas de hacer empresa en los Estados Unidos; y b) se inspecciona a los alumnos sobre la trascendencia que tiene para ellos iniciar un negocio como actores potenciales de empoderamiento. Sobre estas premisas, el empoderamiento permite el contacto relacional entre la variable independiente (intención emprendedora) de los alumnos del IEDEP con las variables dependientes (actitud hacia el emprendimiento; control del comportamiento; normas sociales; valoración social). En la cuadrilación relacional entre creencia-actitud-intención-comportamiento se atienden dos objetivos: 1. Observar que variables han repercutido de manera decisiva sobre la intención emprendedora; y 2. Determinar si el ejemplo y experiencia de los familiares que trabajan en los Estados Unidos en calidad de emprendedores son un factor determinante que incentiva la intención emprendedora de los alumnos del IEDEP.

El encuadre que vincula empoderamiento con emprendimiento se presenta a través del manejo de cualidades personales tales como el liderazgo, inteligencia y toma de decisiones, en ello, resulta importante que los emprendedores logren empoderarse, en consecuencia, el manejo y control sobre el emprendimiento. Por ejemplo, cualidades como: creer en uno mismo (autoestima y autopercepción); capacitación (conocimientos referidos al objetivo); selectividad (segmentación de mercado); y actualización, son en parte calidades presentes en nuestros entrevistados, lo que evidencia la intención emprendedora en un

potencial empoderamiento. Este cuadro se dilata a lo largo de TCP, que evidencia una toma de conciencia y de percepción sobre los recursos con los que cuentan los alumnos citados. Por lo tanto, se vuelve fundamental y necesario el empoderamiento en el emprendimiento.

Intención en la actitud hacia el emprendimiento

En un sentido lacónico y extenso. Algunas de las respuestas de nuestros entrevistados, son demasiado concluyentes y por su brevedad las ubicamos en un mismo párrafo, pero separándolas para su reconocimiento con puntos suspensivos. En el caso contrario, reunimos en un mismo párrafo las respuestas largas, debido a las restricciones de espacio que existe para este trabajo. Sobre este mismo objetivo, se cuenta con información de cada uno de los participantes sobre sus características sociodemográficas, así como las grabaciones en audio de las 5 sesiones de grupo, ello, bajo la guía de las siguientes preguntas que se muestran a continuación.

El cúmulo de información obtenida se encuentra actualizada y validada en la consideración del marco teórico y paralelo a la información obtenida en el marco de las entrevistas. Sin el ánimo de ser definitivos ni decididamente concluyentes, nos sujetamos a las particularidades y subjetividades aquí vertidas, de las cuales exponemos un proceder relativamente estable, sobre las cuales se despliega la teoría del comportamiento planificado —como ciencia particular—, de un fenómeno evidentemente determinado por las condiciones sociales y psicológicas de los alumnos y entorno familiar.

Dada la singularidad exploratoria de este trabajo, se eligieron las siguientes interrogantes⁵:

a) Describe según tu criterio —desde la concepción de Pontón y Márquez (2016); Prodan y Drnovsek (2010)—, acerca del perfil del emprendedor. ¿Tus parientes emigrados a los Estados Unidos cumplen con algún perfil emprendedor?

“En cuestión mía pues, yo lo considero emprendedor porque pues de cierta manera, yo lo vi en él, aunque estaba chico él persiguió su sueño, él persiguió lo que él siempre quiso. Él prácticamente es ingeniero, entonces aquí en México no tuvo como ciertas oportunidades laborales, entonces desde allá desde los Estados Unidos le ofrecieron un empleo, en base a lo que él había estudiado, y como no encontraba de su área laboral o de su carrera que había estudiado aquí prácticamente tenía que trabajar en otra rama, cosa que prácticamente no le satisfacía a él, entonces ya viendo esa oportunidad pues la verdad ahora sí decidió, habló con nosotros y pues de cierta manera estábamos muy pequeños, pero por parte de la familia se le apoyó pues entonces yo lo considero que pues si fue un emprendedor porque luchó y sigue luchando por lo que quiere, por lo que le gusta”.

“Bueno por parte de mi tío, realmente sí lo realizó ya que también se fue de aquí con los sueños de que haber quien, y realmente si lo hizo, sin embargo, mi primo como que digamos sólo fue de cola, entonces, mi tío es un emprendedor mi primo la verdad no,

⁵ Nota: en lo que corresponde a los párrafos de las entrevistas, cuando coloco puntos suspensivos [...] significa que paso de un entrevistado a otro. Todo lo pongo en un mismo párrafo porque sus respuestas fueron de manera grupal, por lo que su contestación era inmediata a la respuesta de otro alumno.

realmente no tiene aspiraciones, está ahí, ahora sí que estorbándole a mi tío [...] Si yo creo que sí, porque quiso salir adelante, aquí como le digo esta su hijo, su esposa y lo que quería era mantenerlos, tener un subsidio para tenerlos bien, para que no les faltara nada entonces si es emprendedor porque se fue a trabajar, para qué, para darles una menor vida y hacer algo aquí”.

“En el caso de mis familiares yo considero que sí fue por querer superarse ser emprendedor porque al fin de cuentas no tenían una idea clara de lo que iban hacer allá, pero poco a poco han ido sobresaliendo y pues a mí consideración tienen una buena estabilidad económica y como le comentaba si valió que por sus hijos ya también les está dando una buena seguridad y han sido estables en sus empleos a lo mejor ellos no tienen una carrera una licenciatura, pero se han ido posicionando y han conseguido un buen empleo”.

“Con mi familia, pues si van con ese sueño de salir adelante, se fueron de manera ilegal, pero después de un tiempo regresaron, pero los considero como emprendedores porque cuando regresaron otra vez a los Estados Unidos fueron ya era como de manera legal, entonces a partir de ese momento comenzaron a trabajar para tener una estabilidad económica para, para ellos estando en Estados Unidos y para también la familia que se quedaba en México, yo lo vi con, con los hermanos de mi mamá, que ellos trabajaron durante años y pudieron construir la casa que tiene el día de hoy mi abuelita y tiene unos terrenos como no se imagina usted, entonces los considero como emprendedores [...] Pues si lo considero emprendedor, porque pues se fue igual con un sueño de, de cómo alcanzar todas sus metas, pues acá el país lo limitaba porque pues no es la misma paga de allá en Estados Unidos como del país, es mucha la diferencia y pues yo lo considero emprendedor, porque pues ahora está más estable económicamente”.

“Sí [...] Si considero que son emprendedores [...] Sí [...] Sí [...] No yo opino que no [...] Yo opino que sí, porque en si van en busca de cumplir con éxito y un objetivo [...] No precisamente se adaptan a la definición, pues más bien es una definición abierta [...] Por ejemplo, en el caso de mis tíos, fue para mejorar su vida, pues así es, les va muy bien [...] Yo digo que, si emprendieron, porque no aquí, pero allá si pusieron su propio negocio [...] Emprender es ir para establecerse y mejorar [...] A pesar de que muchas de esas personas se han ido indocumentadas”.

La propensión que describen los alumnos hacia el emprendimiento refiere a una respuesta manifiestamente afirmativa, sus contestaciones, por lo tanto, apunta a un claro reconocimiento hacia el perfil emprendedor, en lo que tienen que ver con un tópico de experiencias que se desenvuelven en la emigración y empoderamiento, en consideración hacia un tránsito pensado o imaginado en el país vecino. En su mayoría, las respuestas son positivas, lo que muestra una evidente propensión a la realidad del emprendimiento y la figuración del emprendedor. Esto en la presunción de que existe un vínculo directo entre la intención actitudinal y el comportamiento real existente.

b) ¿Alguno de ustedes ha considerado emigrar a Estados Unidos?

“No [...] Yo sí [...] Yo también [...] Sí [...] Sí [...] Sí [...] Sí [...] Estoy tramitando mi propia visa, pero en el caso de que me rechacen, pues también tengo un hermano, puedo pedir asilo para mí y también por parte de mi madre puedo, si no halló de esta manera la visa me voy por la otra”.

“Sí [...] Sí [...] No [...] Sí [...] eehh yo sí [...] Estudiar sí, pero trabajar probablemente buscaría más que nada eehh en mi país [...] Yo sí, como está la situación actualmente en México pues me gustaría más, pero de manera legal [...] Si yo sí, exactamente porque a pesar de todo quiera o no si hay trabajo, pero no es muy bien pagado, no te lo reconocen en ocasiones y te explotan más de lo que deben, ya que en los Estados Unidos si respetan cuando vas legal, pues también cuando vas de ilegal te negrean más, pero vas legal con una carrera te respetan lo que es tus horarios de trabajo y tu sueldo”.

Muchos de los actores que se encuentran en la intención de emigrar al país vecino se recogen principalmente a los parientes o amigos radicados en el país de destino, empero, también resuelven su ida en un variado abanico de opciones que van de lo legal a lo ilegal. A pesar de que existen razones fundadas para sentirse en desventaja con los actores laborales del país colindante, los entrevistados solventan que tener mejor o mayor preparación académica los pone en mejores condiciones para tener éxito en el periplo migratorio. Aunque el contraste laboral percibido entre México y los Estados Unidos, se concibe radicalmente diferente, el primero en detrimento de todas las prerrogativas económicas y culturales, el segundo, se vuelve la mejor alternativa a decidir como el camino más viable.

Las siguientes interrogantes se estructuraron en función a la teoría del comportamiento planificado:

c) Respecto a la Actitud: ¿Cuáles son los factores que motivan la decisión de emigrar a los Estados Unidos?

“Digo que en primer lugar es el nivel económico [...] De mejorar su nivel económico [...] Opino lo mismo que mis compañeros [...] Sí igual, cuando influye para mejor nuestra calidad de vida [...] Para el nivel de vida [...] Yo por saber el tipo de sistema que se maneja allá, tanto laboral como profesional, la forma de llevar la vida [...] Aparte el económico sabemos que allá el trabajo es mucho mejor pagado, por el tipo de organización que se tiene, tanto por cómo vive la persona y que es lo que hacen para tener una economía grande, que es lo que hacen de diferente en ese país [...] En primera, yo creo que mi familia, ya sea que pueda estar con ellos, en segunda el desempleo [...] Yo igual me iría por laboral y calidad de vida y para probar nuevas cosas... Pues si por la calidad de vida, cuando hablamos de calidad de vida engloba la seguridad, la formación que puedes, como tú puedes tomar una formación allá y tus hijos, por la educación, no digo que la educación en México sea mala, pero es un poco escasa, es un poco privilegiada”.

“A mí la cultura, que es muy diferente, que ósea los valores allá si existe el respeto, por la otra parte, la economía que es muy buen pagado, ósea hagas lo que hagas, te lo, te lo saben estee gratificar, pero más que nada es la cultura muy muy muy respetable allá [...] Pues realmente como dijo Mirna, la economía es mejor y como dice ella si tienes una licenciatura [...] Allá no es así, allá es te pongo un precio, te vale tanto y lo pagan y

realmente aquí no [...] eehh pues, eehh pues, yo quiera tomar en algún momento esa decisión, eehh sería más que nada por la tecnología [...] El empleo también, porque como dicen igual de cierta manera si se gana un poco más allá, pero el gasto de allá es pues igual un poco más elevado, luego se ve la diferencia cuando se hace lo del envío del dinero, las remesas de Estados Unidos a México ahí es donde sí se ve el cambio de salario no?, pero en cuestión de si yo me iría allá, y yo ya viviera allá 100% prácticamente me iría allá por la tecnología y probablemente por la superación del estudio [...] No, yo creo que, en la economía, ósea sinceramente el sueldo, es muchísimo más, mucho mejores que acá, y si en eso tiene razón la compañera, que en la cultura tienen mucho más educación y más respeto, no, yo me voy más por la economía”.

“Pues no sé, por ejemplo yo lo veía con mis papas que trabajan allá cuando estaba chiquito y era como trabaja de 5 de la mañana a 10 de la noche y era un trabajo como mucho matado y no te dejaba mucho tiempo como para estar con la familia, en ese aspecto yo no me iría para allá, porque sé que está súper pagado de tener mucho cosas y aquí en México, coincido que todos si fuera por la economía sí quisiera irme para allá y por la cultura [...] Igual, apoyando sus pensamientos y sus teorías considero que tienen una cultura muy estricta en cuanto a las leyes, porqué, porqué como lo mencionaba Luis, allá se respeta lo que dicen porque pues no hay de otra, ósea seas que seas independiente ciudadano norteamericano o no pero allá se hacen lo que ellos dicen porque así lo están estipulando sus leyes y pues si otra cosa seria la economía, a pesar de que se gana bien pero igual los gastos son más elevados porque si no tienes casa propia tienes que estar pagando renta, ósea tienen sus pros y contras”.

Todos contestaron de manera unánime un sí en cuanto lo que tienen que ver con tener la intención emprendedora. La conducta generalizada de nuestros interrogados haya cierta coincidencia y aunque no siempre son explícitamente categóricos, su nivel de conciencia apunta sobre las aserciones al emprendimiento y oportunidad laboral.

Igualmente, en los alumnos se identificaron mecanismos conductuales ligados al esfuerzo que han desarrollado en su calidad de estudiantes (nivel universitario), posiciones de empoderamiento, actitudes positivas, individualización de proyecto de vida, creciente autoestima con miras a la autorrealización. Los resultados muestran la pertinencia que tiene la teoría del empoderamiento y la teoría del comportamiento planificado dentro de las actitudes y orientaciones que derivaron del discurso grupal de 5 colectivos atendidos en 5 diferentes sesiones. Asimismo, el conocimiento percibido, sobre la negatividad o positividad de los alumnos acerca de lo necesario o permisible de hacer un emprendimiento en Estados Unidos, es notablemente positiva, mayormente cuando se identifican como competentes en conocimiento y apoyo familiar. La centralidad que ha producido la autopercepción y la opinión de propios y ajenos, ha posicionado a nuestros aludidos en actitud emprendedora.

d) Respecto a la Norma: En tu círculo social conformado por familiares, amigos y conocidos. Explica si es bien o mal visto el emigrar a Estados Unidos.

“Pues yo bueno, en mi caso yo creo que no es mal visto, pues ellos emigran allá, entonces yo creo que, para dar oportunidad a las demás personas, pues es bueno [...] En mi caso yo creo que tampoco porque bueno cada persona igual, es bien visto porque cada

persona busca el nivel de vida que quiere, más personas quisieran irse [...] Unos familiares lo intentaron ¿por qué los demás familiares no? [...] Bueno yo desde mi punto de vista, este, igual es bien visto porque se entiende como están las condiciones aquí, pues entonces yo creo que muchos quieren irse a los Estados Unidos, por buscar mejor calidad de vida, pues si o llevar una mejor vida entonces pues yo creo que si lo ven de una forma, pues correcta, porque van a buscar pues hora sí que van a cumplir sus objetivos que tienen realmente [...] En mi caso es mal visto, pero es mal visto por la envidia, porque ven a las personas crecer, ven mal que una persona crezca, para mi familia es mal visto, para mí no, pues vas a crecer vas a superarte, vas a buscar a lo mejor lo que no tuviste [...] Para mi igual es bien visto, porque igual todos mis primos y tíos se fueron de ilegales, pues si yo me voy es para buscar lo que aquí no tengo, hasta un trabajo, mejor pagado [...] La sociedad a veces lo ve mal, en mi puedo lo ven mal pues luego les comento no vivo con mi madre no vivo con mis hermanos, como que se asustan, ¿dicen que haces sólo? Pero así entre familia ya lo hemos visto porque en mi familia ya es una tradición emigrar [...] Mi familia como dicen pues también la enviada, es eso de que los pretextos de que uno no puede poner el ejemplo, bueno, en mi círculo de amigos no, es normal, realmente yo creo que va hacer siempre tan normal como uno lo toma, el punto de vista de mi familia a veces es negativo, con mis amigos o realmente no me afecta tanto, cada quien se va por una cuestión siempre uno toma una decisión [...] En mi caso, la mitad de mi familia lo toma a bien y la mitad a mal, la mitad lo toma bien porque te quieren ver crecer verte superarte y como dicen mis compañeros la otra mitad es pura envidia”.

“Realmente en mi familia es bien visto, porque bueno dicen si quieres salir adelante, quieren ganar su dinero quieren algo que no pudo tener algo que no pudo conseguir, realmente es bien visto [...] Yo lo veo igual, ellos si lo ven bien porque dicen que le eche ganas, que sobra salga que no se quede aquí estancado, en no poder [...] En mi caso igual, es bien visto, pues si te quieres superar pues si quieres ir pues adelante [...] Por ejemplo, con un amigo de mi papá, y lo vi con su familia, oye pues si te vas a ir a los Estados Unidos que chido y pues échale ganas, pues esa persona que se fue no solo estaba viendo para sí mismo sino para la necesidad de su casa, apoyarse [...] Igual es bien visto, porque siempre les decían que si se iban a ir era para que sobresalieran, no para que fueran a fracasar [...] Igual lo mismo, interponen el sentimiento de apoyo, ósea es bien visto”.

Algunos de los entrevistados, al señalar que era mal visto emigrar a los Estados Unidos fue a razón de las envidias de parientes y amigos al observar la superación y desarrollo de aquellos que inician el periplo laboral al país del norte, y no necesariamente por emigrar. Como se constata en el siguiente párrafo:

“Es en contra de que les vaya bien [...] Porque a lo mejor a ellos cuando tu tomas la iniciativa de irte para mejorar y eso, no les gusta ver crecer a las demás personas, ósea les gusta que estén bien pero no les guste ver que son mejores que ellas, mejor que ellos [...] No es tanto que les interese que se van sino porque saben que yéndose estarán mucho mejor que ellos”.

El elemento normativo como autoridad y guía comportamental, establece parámetros fundamentales en la determinación de la conducta, su influencia pauta actuaciones admisibles y juzga aquellas no aceptadas, uno de los roles privativos de la medida normativa es su calidad valorativa, que reconoce la toma actitudes e intenciones alrededor de decisiones que direccionan el comportamiento, quedando evidenciados los dominios de la opinión normativa, a la vez que, generando motivaciones y determinaciones que conllevan a acatamientos.

El impacto de reconocimiento externo o social se erige como un factor categórico en la configuración actitudinal —como se muestra en lo narrado—, los informantes evalúan de manera positiva las expectativas de hacer emprendimiento en los Estados Unidos, a impulso de los dichos y referencias de los parientes o amigos. Teniéndose una fuerte influencia comunitaria en un vínculo interactivo para derivar actitud e intención. En lo general, las declaraciones son coincidentes, pues en sus elucubraciones se contempla cierta influencia en lo concerniente a la percepción que tienen los alumnos sobre lo que expresan sus parientes. Evidenciándose cierto peso en la intención y decisión de emigrar y hacer emprendimiento. Como se puede observar, la opinión de la familia es crecidamente importante y vinculante en las actitudes de los entrevistados.

e) Respecto al Control: Para ustedes sería fácil o difícil el emigrar a Estados Unidos., considerando sus conocimientos, habilidades y destrezas (Independientemente que sea con papeles o sin papeles).

“Pues para mí sería difícil, porque es un cambio muy pues tiene que adaptar a la forma de vida allá, pues igual dejas a tus familiares, yo no sé hablar inglés y es difícil comunicarse, entonces es un cambio muy drástico, te tienes que adaptar [...] Para mí es fácil, porque ya sé a dónde trabajar allá donde está toda la familia, y este aparte de la de la familia la mayor cantidad de gente son latinos, de trasportarte e ir es fácil ahí con todos [...] Yo lo veo fácil, pero siento que va ser difícil, todos lo podemos ver fácil, te mudas conoces nuevas personas, pero en realidad como dice mi compañera, es un cambio muy difícil y tienes que empezar de cero [...] Pues yo digo que, va hacer fácil siempre y cuando tu sepas que vas a tener algo estable o llegando allá vas a tener donde trabajar y cosas así, pero de manera personal para mí sería fácil [...] Sería un poco difícil por la adaptación, en el caso yo soy una persona que no se adapta tan rápido, al lugar donde a donde vaya a trabajar, soy un poco miedoso no inseguro [...] Siento que para mí sería difícil tanto digamos por el idioma, para mí llegar sin nada sería difícil encontrar trabajo allá [...] En mi caso, para sólo irme a trabajar sería fácil, pues son buenos los cambios, pero para irme a vivir sería difícil, es que tengo familia acá, pero para irme a trabajar sería fácil solamente, iría por trabajo, pero no a vivir [...] Pues en mi caso sería fácil porque ya tengo personas adonde llegar, pues esa personas pueden ayudarme a conseguir un trabajo, pero sería difícil porque al menos con mi familia lo que es mama, papa y hermanos, no me gustaría irme ósea es lejos de ellos mucho tiempo, como lo comentaba mi compañero por cuestiones de trabajo, pero me gustaría vivir allá”.

“Pues si yo lo hiciera en un forma ilegal, pues sacaría una visa temporal y mi iría y prácticamente no la renovarí, ese es un método fácil no?, que por ejemplo yo lo podría hacer [...] Pues realmente sería, bueno para mí sería fácil, realmente porque

económicamente aunque no seque una visa por ejemplo el idioma no le entendería al 100% pero una parte si y otra parte no [...] En mi caso siento que sería fácil, yo tengo la visa pero es la de turista pero si yo quiero ejercer lo que he aprendido ya sea lo de estilismo o lo que ahorita estoy estudiando, si necesito volver a estudiar porque las reglas allá son muy diferentes, ósea si yo lo quiero ejercer me debe de respaldar un documento en donde haya estudiado allá en los Estados Unidos, y pues tendría que tener pues otro documento o visa de trabajo para poderme abrir camino [...] En ese aspecto que yo me fuera para allá de manera ilegal pues, escuchaba a mi papá que ahora está algo difícil, en las zonas fronteras ya se complica, y si me fuera en una forma legal pues yo creo que sería fácil o bueno para mí, tengo un poquito de conocimiento de cómo es que trabajan en Estados Unidos y me apoyaría mucho en mis primos pues ellos me ayudarían a actualizar mis datos de cómo se mueve pues no es la misma fórmula de hace 10 años [...] Para mí pues, yo creo que sería de una forma legal, pero teniendo las herramientas necesarias, sería fácil, como le comento teniendo lo necesario el idioma, este que tenga yo un conocimiento con que defenderme, a un papel que me acredite con una licenciatura para tratar de sobresalir [...] Para mí sería un poco difícil, si me voy, bueno no, es difícil pero no imposible, este si me voy de ilegal obviamente la pasada, dos tener la seguridad de que me van a recibir allá, mi tío en este caso, porque quiera o no una persona que se va allá con otra familia es una responsabilidad para el familiar que esta allá, y si fuera de manera legal si está un poquito complicado pues si se tardan mucho...”

Los alumnos que les pareció difícil irse a los Estados Unidos y, por lo tanto, trabajar en aquel país, fueron aquellos que no tenían familiares o en su caso no tenían buenas relaciones con sus parientes radicados en el país vecino. Lo que explica en parte, la influencia que imprime el reconociendo de familiares en la toma de decisión para emigrar y trabajar en aquella nación. En este contexto se reconoce la importancia del arraigo familiar, como una pieza clave para formar vínculos en el negocio e identidad.

Las evidencias recopiladas en las entrevistas autorizaron una clasificación de componentes implicados en el control percibido, que deriva de la autopercepción de capacidades y recursos —que les proporciona seguridad— para el ejercicio de una conducta que se despliega —bajo cierto control volitivo—, con la peculiaridad de asumirse de manera racional y consciente. Junto a una reflexión que se dilata por conducto de los atributos propios del empoderamiento personal. Entendiendo —en este escenario— que la acción, es el último bastión de la conducta humana —donde se consume todo un proceso que contiene percepción, cognición, emoción y motivación—, en el que hay que tener en cuenta que, para llegar a ese estadio, se tiene por necesidad la existencia de la pretensión o intención (no puede haber conducta sin estas dos premisas), configurando en la percepción-cognición de los interpelados una evidente intención de hacer emprendimiento en los Estados Unidos.

El control percibido referido a la conducta emprendedora es globalmente coincidente en la mayoría de los alumnos en las 5 sesiones desarrolladas, tienden a una evidente intención —aunque la conducta no es todavía manifiesta—. En este mismo escenario, la representación deliberada de nuestros respondientes se concibe emocionalmente en sus actitudes asumidas colateralmente a sus procesos cognitivos ligados hacia una motivación

decisional, en la que se proyectan tres ejes: a) el entorno; b) la toma de conciencia razonada; y c) el estado emocional.

El conglomerado de respuestas afirmativas al negocio, evidencian potencialmente empoderamiento en los alumnos entrevistados, fijando en sus capacidades y sus circunstancias familiares, la proyección de una mejor expectativa de vida y bienestar a través de los recursos personales, partiendo de las oportunidades que les ofrece el entorno y de las conexiones parentales, lo que les facilita la toma de actitudes y control en su destino laboral y social (Musitu et al. 2004).

El *empowerment* tiene por interés comprender, crear o facilitar por medio de las actuaciones —con el agregado de prevenir actitudes acordes al interés deseado—, la promoción de acciones hacia un fin determinado, así el “... sujeto como actor y responsable de su propia conducta, como participante activo y como creador de ambientes que mejoren su calidad de vida y su bienestar” (Buelga, 2007, p. 157), empatan con la actitud de hacer emprendimiento, por lo que, la potenciación del comportamiento a emprender —ya sea proactivo o por las condiciones externas favorables al sujeto—, lo proyectan al dominio o control respecto al bien deseado o frente a una intención a desarrollar.

f) Si decidiera emigrar a Estados Unidos, lo haría principalmente por qué razón. ¿Falta de una mejor alternativa laboral en México o aprovechamiento de una oportunidad de trabajar en E.U.?

“Yo creo que por ambas [...] Yo por una oportunidad [...] Creo que en mi caso sería por el desempleo que existe en el país, por mi cabeza se pasaríairme a trabajar, a lo mejor no en lo que estudie, sino por la necesidad, digo no tengo hijos, pero siempre se necesitan los recursos económicos [...] Yo no me iría a vivir a allá, sino por trabajo [...] Igual por empleo, si las estadísticas del empleo estuvieran altas no me iría [...] me ría por oportunidad, realmente el trabajo es mal pagado acá, depende que es lo que te pese más la familia o el trabajo [...] Posiblemente si no existiera nada que me pudiera dar una estabilidad aquí pues creo que sería por eso, pues si las cosas aquí a nivel de trabajo que tuviera algo estable, pues solamente pues así si mi iría [...] Por una oportunidad, pero de trabajo [...] Yo por una oportunidad, acá son mal pagados, y en Estados Uñudos te ofrecen un mejor salario silo haría”.

“Yo para conocer [...] yo para conocer cómo sería el movimiento como sería la economía, como son exactamente todo [...] Bueno a mí realmente lo que me motiva es de que realmente no vivo en buenas condiciones, entonces lo que quiero es irme para allá trabajar y mandar bueno para acá, realizar mi casa y hacer otra parte y poner negocios para así ya que se pueda, digamos tenga más ingresos y así realmente estudiar lo que yo quiera [...] Pues igual, de cierta manera, digamos el empleo, obtener unas mejores oportunidades y pues en cuestión como comentábamos hace rato pues laboral es un poco mejor que en México, entonces eso es lo que realmente a mí me impulsaría [...] En mí caso pues tener una mejor estabilidad económica, no digo que este mal, pero sí quiero aspirar a algo más [...] En esa parte, también coincido con Mirna, porque en dado caso que me fuera para los Estados Unidos, ahorita por ejemplo que estoy soltero si preocuparme por mí y de paso cuidar a mí familia, entonces sí mi iría y trabajar en una empresa, para tener una meta más allá de lo que he visto”.

“La falta de un empleo aquí y me iría también por superación, y crear allá vínculos sociales que a lo mejor este me puedan, no sé, en cierto modo ayudar a poder encontrar una buena estabilidad en un empleo [...] En el mío igual, no la pensaría buscaría la oportunidad, acá le buscaría, pero sí de plano veo que no, también la buscaría allá porque te abres puertas [...] Si realmente le buscaría allá porque ya hay mucha competencia muchas escuelas pues ya está muy saturado de todo, para mi entonces sería una razón irme a los Estados Unidos por no encontrar trabajo acá [...] Si primero buscaría una oportunidad de poder ejercer acá, si y definitivamente acá no encuentro alternativas oportunidades eeh buscarlas [...] En mí caso igual, si no hay este pues un campo laboral la verdad pues sí, emigro a Estados Unidos [...] Pues no sé, es que es cuestión de razonarlo, porque yo puedo decir sí me voy o no no me voy porque puedo andar buscando trabajo y después de un mes, de un mes encontré el trabajo, no sé, yo si me quedaría acá sin rime a los Estados Unidos”.

Al unísono contestaron que irían por cuestiones de oportunidad, adicionalmente señalaron algunas particularidades como; el interés cultural, el idioma, la academia y probar destino. El centro que media entre las expectativas de nuestros estudiantes sobre la conducta emprendedora y su realización se encuentra justamente en la intención vinculada a una determinada situación, venida de un contexto bien definido, aquí es donde se concibe la posibilidad de actitud y acción respecto al emprendimiento, es decir, una intención concreta articulada a dos tipos de procesos: uno consciente y otro inconsciente.

Alrededor del análisis cualitativo de nuestro proceso, hemos identificado afanosas coincidencias con la teoría del comportamiento planificado (Fishbein y Ajzen), en paralelo a la teoría del empoderamiento (Rappaport, 2001), convergiendo en lo expresado en nuestro análisis cualitativo, que confirman “las expectativas de las personas sobre su propia conducta en un escenario dado” (citado en Martín et al, 2011, p. 47).

Resultados

Las declaraciones vertidas por nuestros entrevistados se abordaron a través de una hermenéutica hipotética parcial y global (enfocándonos en la segunda de éstas), de las que se recogió percepciones y representaciones, afirmaciones o negaciones, conductas o motivaciones, emociones y movimientos a la luz de la TCP y la TE, parte de los resultados exhiben estimulaciones importantes que confirman actitudes derivadas de la norma subjetiva y el control percibido. Revelando expectativas y valoraciones —procedentes de familiares en los Estados Unidos—, lo que le ha permitido en sus afirmaciones, un alto grado de control respecto a la intención de hacer emprendimiento.

Puntualizar que existe una fuerte influencia (ejemplo y referencia) para aspirar en un futuro de emprendimiento, esto por medio de la línea familiar, quienes motivan un interés generalizado pues su forma de calificar este fenómeno es en general positivo —existe una aprobación generalizada— (a pesar de que algunos familiares y amigos lo vean negativo), este escenario confirma las hipótesis plateadas por Pruett et al. (2009) y Engle et al. (2010), en el que se corrobora la relación de las normas sociales y culturales como influencias para la intención al emprendiendo, efecto directo e indirecto.

Para ser abordadas las sesiones, se tomaron en cuenta no sólo las respuestas de los participantes, sino también sus expectativas, conductas, valoraciones y emociones (aspectos paraverbales y no verbales), junto con ellas, las normas emergentes, opiniones normativas, opiniones de control y la tendencia a realizar emprendimiento. Lo que derivó en una profusa cantidad de signos, sentimientos, representaciones y significantes en las entrevistas, de las que se desprende un cúmulo de elementos que se suman a la configuración de una actitud hacia el emprendimiento.

Por ejemplo, las risas, interrupciones bruscas en la toma de la palabra, susurros, movimientos en sus bancas, golpeteo, conductas inquietas, toma de la palabra para añadir información situacional, aclaraciones en el contenido vertido, son contabilizados dentro de un fuerte interés por el tema abordado.

Respecto a los elementos que inciden en las decisiones emprendedoras, se pueden contar algunas categorías como: a) factores sociodemográficos (edad, sexo, estado civil, nivel de educación, redes sociales, trabajo, religión, tasa de natalidad, tasa de mortandad, tamaño de la familia, etc.); b) factores contextuales (entorno social, nivel económico, leyes, estructuras financieras, políticas públicas, etc.); c) factores cognitivos (habilidades, tolerancia al riesgo, autoeficacia, miedo al fracaso, etc.), son en su conjunto aspectos presentes en la decisión emprendedora (Ruíz et al., 2010).

De las condiciones generales que se obtuvo del dialogo con los estudiantes del IEDEP se identificaron las siguientes pautas comportamentales: 1. *Estados emocionales*: seguros, confiados y positivos; 2. *Libertad en la toma de decisiones*: en calidad de potenciación, decisiones personalizadas; 3. *Capacidades académicas*: sin estar formados en las áreas administrativas ni empresariales, sus enfoques apelan a un adecuado posicionamiento empresarial; 4. *Futuro deseable*: altas expectativas y aspiración empresarial; 5. *Tono emocional*: emotivo, proyectivo, optimista; 6. *Participación en aula*: alta e intermedia; 7. *Proceso mental*: con expectativas positivas; 8. *Actitud*: activa, propositiva, abierta; y 9. *Decisiones*: trascendencia personal y al trabajo.

Conclusiones

El propósito primario de este trabajo consistió en analizar la relación entre la intención emprendedora y las variables que corresponden a la condición de migrar a los Estados Unidos, esto con el objetivo de iniciar una empresa, el eje rector de este trabajo quedó alineado a la teoría del comportamiento planificado, a la teoría del empoderamiento y la intención emprendedora.

Los resultados decantados en el apartado anterior son el producto de la configuración metodológica que permitió diseñar la triangulación entre intención emprendedora, teoría del comportamiento planificado y el emprendimiento como sustancia concreta de las dos fuerzas propulsoras anteriores, de una población de universitarios orientados al emprendimiento que por su formación y preferencias se ubican con mayor afinidad al propósito de idear una empresa. Teniendo en cuenta que los factores situacionales estimulan o inhiben el propósito del emprendimiento, ya sea un entorno favorable o desfavorable (inseguridad, incertidumbre y desconfianza respecto al fracaso) o, por el contrario, la actitud proactiva que coadyuva de manera efectiva a la consecución del emprendimiento.

Los estímulos que impulsan la actitud emprendedora, que emanan actitudes y comportamientos acordes al emprendimiento, se conjugan entre factores internos (autoconfianza, competencias, valores, autocrítica, flexibilidad, proactividad, autonomía e independencia) y externos (financiación, oportunidades, asesoría, condiciones favorables, etc.), se coadyuvan con el apoyo familiar, laboral y parientes con emprendimientos.

Estas condiciones deberían incentivar a las instituciones universitarias para dar más apoyo a esta fuerza que se identifica ya en estudiantes universitarios, que independiente de la carrera (de negocios o de empresas), brinden los apoyos necesarios no sólo en su aspecto técnico y sapiencial sino también de orientación y acompañamiento, para potenciar las habilidades y destrezas de sus alumnos, fundadas en aspectos psicológicos y sociales que se pueden proyectar en el emprendimiento.

Y aunque no es una condición *sine qua non* el ser universitario para tener la intención emprendedora, si lo hace mucha más proclive, al mismo tiempo que, existe sobrada evidencia que demuestra la pertinencia de esta tendencia, habría que decir también, que a este cuadro se suman motivaciones y cualidades personales que nutren el haber emprendedor, en un marco de trayectoria vital que sitúa al sujeto en calidad de potencial intención o creación de emprendimiento.

Resumir que todas las entrevistas mostraron un enfoque y relación positiva hacia la intención de emprender, a pesar de algunos comentarios negativos vertidos por amigos o familiares sobre lo mal visto de irse a los Estados Unidos. Por el contrario, la mayor parte de los estudiantes que contaban con familiares en el vecino país, mostraron mayor interés por iniciar y prospectar un negocio, el diagnóstico en general es que el emprendimiento cuenta con popularidad y buena acogida entre los universitarios, en tanto que se observa al emprendimiento como una de las vías y acceso al éxito personal.

Se ha arraigado en el imaginario social y particular, que el emprendimiento es el conducto adecuado para alcanzar no sólo la independencia económica sino también el desarrollo personalista, del mismo modo, las circunstancias económicas actuales de la sociedad del rendimiento y de la idea del empresario de sí mismo, se constituyen como elementos que dan pábulo al emprendimiento.

Compartimos los autores de este trabajo, la creencia de que un claro entendimiento sobre las fuerzas que propulsan el emprendimiento, son fundamentales para consolidar tanto la intención emprendedora como la misma creación empresarial, este entendimiento nace como producto de la formación profesional, en conjunción con los haberes familiares y el número de oportunidades en prospectiva.

En el tránsito discursivo y analítico sobre la interrogante de si el ser humano por antonomasia es un ser económico y, por lo tanto, que se encuentra determinado a ser un homo empresarial, más que ello, lo que nos interesa —más allá de una supuesta naturaleza en la condición humana—, es abordar los fenómenos o manifestaciones comportamentales y actitudinales que se engarzan con la idea de hacer empresa, concibiendo la formación emprendedora en el ámbito del desenvolvimiento académico universitario, el cual influye en la orientación o dirección del emprendimiento.

Referencias

- Ajzen, I.** (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211. <http://dx.doi.org/10.1016/0749-5978>
- Ajzen, I.** (2005). *Attitudes, personality, and behavior*. McGraw-Hill Education (UK).
- Amorós, J. E.** (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor: una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, (46), 1-15. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71617238002>
- Aponte, M., Urbano, D. y Veciana, J. M.** (2006). Actitudes hacia la creación de empresas: un estudio comparativo entre Catalunya y Puerto Rico. *En Forum Empresarial*, 11(2), 52-75. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63111203>
- Bandura, A.** (2001). Social cognitive theory: an agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52, pp. 1-26.
- Bernal Guerrero, A.** (2014). Competencia emprendedora e identidad personal. Una investigación exploratoria con estudiantes de Educación Secundaria Obligatoria. *En Revista de Educación*, (363), 384-411. DOI: 10-4438/1988-592X-RE-2012-363-192
- Buelga, S.** (2007). "El empowerment: la potenciación del bienestar desde la psicología comunitaria", en M. Gil (Dir). *Psicología social y bienestar: una aproximación interdisciplinaria*, Universidad de Zaragoza, pp. 154-173.
- Caro-González, F. J.; Sánchez-Torné, I.; Romero-Benabent, H.** (2018). "El modelo TCP aplicado a la formación en emprendimiento de los estudiantes en comunicación", en *Revista Espacios*, Vol. 39, No. 02.
- Carpi, A. y Breva, A.** (2001). "La predicción de la conducta a través de los constructos que integran la Teoría de la Acción Planeada", en *Revista Electrónica de Motivación y Emoción*, 4(7). Disponible en: <http://reme.uji.es/articulos/abreva7191302101/texto.html>
- Carsrud, A., & Brännback, M.** (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9-26. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x>
- Carsrud, A.; Brännback, M.; Elfving, J., y Brandt, K.** (2009). «Motivations: The Entrepreneurial Mind and Behavior», C. 7, *Understanding the entrepreneurial mind. Opening the black box*, 141-166.
- Castelao Naval, M. O. et al** (2015). Universidad y emprendimiento. Intención emprendedora en estudiantes de universidades privadas madrileñas. *Revista de Investigación en Educación*. nº 13 (2), pp. 187-205.
- Durán-Aponte, E. y Arias-Gómez, D.** (2015). Intención emprendedora en estudiantes universitarios: integración de factores cognitivos y socio-personales. *En Revista Colombiana de Ciencias Sociales*, 6(2), 320-340.
- Esparza del Villar, O. A. et al.** (2017). "Estructura factorial de una escala de actividad física basada en la teoría del comportamiento planificado", en *Enseñanza e Investigación en Psicología*, vol. 22, núm. 1, México, pp. 118-126.

- Fayolle, A.** (2013): "Personal views on future of entrepreneurship education". *Entrepreneurship Regional Development: an international Journal*.
- Fayolle, A. y Liñán, F.** (2014), "The future of research on entrepreneurial intentions", *Journal of Business Research*, Vol. 67, Num. 5, pp. 663-666.
- Fishbein, M.A. y Ajzen, I.** (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison Wesley. doi: 10.2307/2065853.
- Freire, P.** (2010). *Pedagogía de la autonomía y otros textos*, La Habana. Cuba. Editorial Caminos.
- Guerrero, M.; Rialp, J., y Urbano, D.** (2008). «The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model», *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4, 35-50.
- Kautonen, T.; Gelderen, M.; Fink, M.** (2015). "Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions", *Entrepreneurship, Theory and Practice*, Vol. 39, Num. 3, pp. 655-674.
- Krueger, N. F.; Reilly, M. D., y Carsrud, A. L.** (2000). «Competing models of entrepreneurial intentions», *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432.
- Krueger, N., y Brazeal, D. V.** (1994). «Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs», *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18 (3), 91-104.
- Martín M.J., Martínez J.M., Rojas D.** (2011). "Teoría del comportamiento planificado y conducta sexual de riesgo en hombres homosexuales", en *Rev Panam Salud Pública*, Madrid, 29(6), pp. 433-43.
- Mechanic, R.** (1991). *Individual Empowerment*. Kluwer Academic/Plenum Publishers. *Handbook of Community Psychology*, New York.
- Merino, M. y Vargas Chanes, D.** (2011). Evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica: una perspectiva multinivel. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, (46), 38-54. Recuperado de <http://132.248.9.34/hevila/AcademiaRevistalatinamericanadeadministracion/2011/no46/3.pdf>
- Miller, D.** (2015). "A downside to the entrepreneurial personality?", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 39, Num.1, pp. 1-8.
- Moriano, J. A., Topa, G., Morelo, F., Entenza, A. M. y Lévy-Mangin, J.-P.** (2012). Autoeficacia para el liderazgo emprendedor. Adaptación y validación de la Escala CESE en España. *Anales de psicología*, 28(1), 171-179. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=16723161019>
- Musitu, G.; Herrero, J; Cantera, L.; y Montenegro, M.** (Eds) (2004). *Introducción a la psicología comunitaria. Desarrollo comunitario y potenciación*, Barcelona, UOC, pp. 167-192.
- Ortiz Riaga, C., Duque Orozco, Y. V. y Camargo Mayorga, D.** (2008). Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino. En *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 16(1), 85-104.

- Peterman, N. E., y Kennedy, J.** (2003). Enterprise education: Influencing students perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 28(2), pp. 129-144. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1046/j.1540-6520.2003.00035.x>
- Rappaport, J.** (1981). In prise of paradox: A social policy of empowerment over prevention. *American Journal of Community Psychology*, 9 (1), pp. 1-26.
- Rappaport, J.** (1987). Terms of empowerment. *American Journal of Community psychology*. 23 (15) 5, pp. 795-807.
- Rappaport, J.** (2001). Empowerment. *Handbook of Community Psychology*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Rivera Hernández, C. y López Rivas, J. H.** (2019). "Empoderamiento social. El caso de 25 cooperativas en la zona de la costa de Oaxaca", en Gutiérrez Ochoa, F. M. y Rivera Hernández, C. (coord.). *Organización social y desarrollo sostenible en los municipios de Puebla, Tlaxcala y Oaxaca, México*, Montiel & Soriano Editores y Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Rodríguez, C. A. y Prieto Pinto, F. A.** (2009). La sensibilidad al emprendimiento en los estudiantes universitarios. Estudio comparativo Colombia-Francia. *Innovar, Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 19, 73-89. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81819025007>
- Romero Martínez, A. M.; Milone, M.** (2016). El Emprendimiento en España: Intención Emprendedora, Motivaciones y Obstáculos *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability. Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad; Revista de Globalização, Competitividade e Governabilidade*, vol. 10, núm. 1, enero-abril, 2016, pp. 95-109.
- Roth, E. y Lacoa, D.** (2009). Análisis psicológico del emprendimiento en estudiantes universitarios: medición, relaciones y predicción. *Ajayu*, 7(1), 2-38.
- Ruíz Navarro, J.; Camelo, C.; de la Vega García-Pastor I.; Coduras Martínez, A.; y Justo, R.** (2010). *Mujer y desafío emprendedor en España*. Universidad de Cádiz - Instituto de Empresa, Business School.
- Russ, T. L.** (2010). Programmatic and Participatory: Two Frameworks for Classifying Experiential Change Implementation Methods. *Simulation & Gaming*, 41(5), pp. 767-786.
- Salvador, C. M.** (2008). Impacto de la inteligencia emocional percibida en la autoeficacia emprendedora. *Boletín de Psicología*, (92), 65-80. Recuperado de <http://www.uv.es/seoane/boletin/previos/N92-4.pdf>
- Sánchez García, J. C.** (2010). Evaluación de la personalidad emprendedora: validez factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(1), 41-52. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80515880004>
- Sarason, Y., Dean, T., & Dillard, J. F.** (2006). Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view. *Journal of business venturing*, 21(3), 286-305. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.02.007>

- Sarasvathy, S. D., and Venkataraman, S.** (2011). Entrepreneurship as method: open questions for an entrepreneurial future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 113-135.
- Schlaegel, C.; Koenig, M.** (2014). "Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 38, Num. 2, pp. 291-332.
- Shapiro A, Sokol L** (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En Kent C, Sexton D, Vesper KH (Eds.) *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice-Hall. Englewood Cliffs, NJ, EEUU. pp. 72-90.
- Thompson, E. R.** (2009). Individual entrepreneurial intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship. Theory & Practice*, 33(3), 669-694. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00321.x
- Yurrebaso Macho, A.** (2012). "La personalidad y los valores sociales: influencia en el emprendizaje. Available at <http://gedos.usal.es/jspui/handle/10366/121234> (Consultado el 01 de marzo de 2022).
- Zimmerman, M.** (2000). Empowerment theory. En J. Rappaport & E. Seidman (eds). *Handbook of community psychology*, New York, Klumer, 43-63.