

Sobreconfianza en la intención emprendedora: propuesta de extensión de la teoría del comportamiento planificado

Hugo Cornejo Villena¹

Resumen

El presente trabajo propone una extensión de la Teoría del Comportamiento Planificado para el estudio de la intención emprendedora en estudiantes universitarios, al incorporar la sobreconfianza como sesgo cognitivo relevante y considerando, de manera complementaria, recursos tecnológicos y económicos como condiciones contextuales. La propuesta parte del reconocimiento de que la intención de emprender no depende exclusivamente de valoraciones racionales sobre la conducta, sino también de procesos subjetivos de evaluación de capacidades, certeza y riesgo, especialmente en contextos de incertidumbre (Ajzen, 1991, 2011; Moore & Healy, 2008). Asimismo, se retoma la conceptualización de la sobreconfianza en sus tres formas —sobreestimación, sobreprecisión y sobreposicionamiento—, perspectiva que ha sido recientemente reforzada por desarrollos orientados a su medición validada (Costa et al., 2025). El documento presenta la fundamentación conceptual del modelo, delimita su estructura analítica y expone un diseño metodológico proyectado para su futura contrastación empírica. Al tratarse de una investigación doctoral en desarrollo, no se incluyen resultados empíricos ni conclusiones definitivas.

Palabras claves: intención emprendedora - sobreconfianza - teoría del comportamiento planificado - sesgos cognitivos

La intención emprendedora constituye uno de los temas más relevantes en la investigación sobre emprendimiento, debido a que representa el antecedente más próximo de la conducta emprendedora y permite comprender la disposición de los individuos a iniciar nuevos proyectos o empresas (Ajzen, 1991; Liñán & Chen, 2009). En el contexto universitario, su

análisis resulta especialmente pertinente, ya que en esta etapa se articulan procesos de formación, construcción de expectativas profesionales y evaluación de alternativas de desarrollo académico y laboral.

Durante las últimas décadas, la Teoría del Comportamiento Planificado ha sido uno de los marcos más utilizados para

¹ Estudiante de Posgrado (Doctorado). Universidad de San Martín de Porres.

explicar la intención emprendedora, al sostener que la intención de realizar una conducta depende de la actitud hacia dicha conducta, la norma subjetiva y el control conductual percibido (Ajzen, 1991, 2011). En el campo del emprendimiento, este enfoque ha mostrado una capacidad explicativa importante; sin embargo, diversos estudios han señalado que algunos de sus componentes, en particular la norma subjetiva, no siempre presentan un efecto directo consistente sobre la intención emprendedora, lo que ha motivado propuestas de afinamiento conceptual del modelo (Liñán & Chen, 2009).

En este contexto, el presente trabajo propone una extensión de la Teoría del Comportamiento Planificado mediante la incorporación de la sobreconfianza como variable explicativa de la intención emprendedora en estudiantes universitarios. Esta propuesta parte del reconocimiento de que la decisión de emprender no puede entenderse únicamente como el resultado de un proceso estrictamente racional, dado que en contextos de incertidumbre las personas también interpretan sus capacidades de manera subjetiva y pueden verse influidas por sesgos cognitivos (Moore & Healy, 2008). De acuerdo con dicha perspectiva, la sobreconfianza puede manifestarse en tres formas: sobreestimación, sobrepresión y sobreposición, distinción que permite una comprensión más fina del sesgo y de sus posibles efectos sobre la toma de decisiones.

El interés por incorporar la sobreconfianza al estudio de la intención emprendedora se apoya también en desarrollos recientes orientados a su medición rigurosa. En particular, Costa et al. (2025) construyen y validan una escala de sobreconfianza en decisiones de inversión basada precisamente en esas tres formas, y sostienen que una evaluación diferenciada del sesgo permite mejorar su análisis conceptual y empírico. Aunque dicho instrumento fue desarrollado en el ámbito de las decisiones de inversión, su valor para la presente propuesta radica en reforzar la idea de que la sobreconfianza no debe ser tratada como una noción unidimensional, sino como un constructo susceptible de modelarse de manera más precisa.

A partir de ello, el problema que orienta esta propuesta puede formularse del siguiente modo: ¿de qué manera la sobreconfianza, entendida como sesgo cognitivo multidimensional, contribuye a explicar la intención emprendedora más allá de los componentes tradicionales de la Teoría del Comportamiento Planificado en estudiantes universitarios? Esta pregunta parte de la premisa de que emprender depende tanto de actitudes favorables, presión social percibida o sensación de control como también de la manera en que los individuos evalúan sus propias capacidades, interpretan la incertidumbre y asignan certeza a sus juicios.

Sobre esta base, se propone un modelo conceptual en el que la actitud hacia el

emprendimiento y el control conductual percibido operan como antecedentes directos de la intención emprendedora, mientras que la norma subjetiva se concibe como un antecedente de influencia indirecta, en línea con el planteamiento de Liñán y Chen (2009). A este esquema se incorpora la sobreconfianza como variable psicológica adicional, bajo la premisa de que puede influir en la intención emprendedora al modificar la percepción del estudiante sobre su capacidad para identificar oportunidades, afrontar riesgos y desenvolverse en contextos inciertos.

De manera complementaria, el modelo considera recursos tecnológicos y económicos como condiciones contextuales que pueden reforzar o limitar la formación de la intención emprendedora. Su inclusión responde a la necesidad de reconocer que la disposición a emprender no depende exclusivamente de variables actitudinales o cognitivas, por el contrario, también depende de percepciones vinculadas con la viabilidad práctica del emprendimiento en contextos universitarios.

En términos metodológicos, se plantea un estudio cuantitativo, explicativo y de corte transversal, orientado a contrastar empíricamente el modelo conceptual propuesto. La población de interés estaría conformada por estudiantes universitarios vinculados a carreras empresariales o afines, dado que este grupo se encuentra expuesto a experiencias formativas relacionadas con gestión, innovación,

negocios y emprendimiento. Para la medición de la intención emprendedora y de los componentes de la Teoría del Comportamiento Planificado, se prevé el uso de instrumentos previamente desarrollados en la literatura especializada y adaptados al contexto local, mientras que la sobreconfianza será abordada desde su carácter multidimensional, al considerar sus tres formas principales. El análisis de datos proyectado contempla el uso de modelamiento de ecuaciones estructurales, debido a la naturaleza latente de los constructos y a la necesidad de evaluar simultáneamente relaciones de medición y relaciones estructurales. En una fase posterior, la estrategia analítica deberá examinar confiabilidad, validez convergente, validez discriminante y significancia de las relaciones hipotetizadas. No obstante, este documento no presenta resultados empíricos, coeficientes ni conclusiones definitivas, ya que su propósito es exponer la formulación teórica y metodológica del estudio en una etapa aún en desarrollo.

En ese sentido, el principal aporte esperado de esta propuesta es teórico-metodológico, en la medida en que busca ampliar el estudio de la intención emprendedora al incorporar una variable psicológica vinculada con la racionalidad limitada. Asimismo, se espera contribuir a una comprensión más realista del emprendimiento universitario, al considerar que la disposición a emprender no surge únicamente de evaluaciones racionales sobre la conducta, sino también de ses-

gos cognitivos que afectan la percepción de capacidad, certeza y riesgo.

trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115(2), 502-517.

Referencias bibliográficas

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113-1127.
- Costa, D. F., Carvalho, F. M., Moreira, B. C. M., & Tonelli, A. O. (2025). Construction and validation of an overconfidence scale in investment decisions. *Future Business Journal*, 11(6), 1-15. <https://doi.org/10.1186/s43093-024-00419-0>
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617.
- Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The