

Las variables psicológicas en los procesos intencionales para ser emprendedor: un estudio transcultural

Autores: José C. Sánchez¹

RESUMEN:

El propósito de este trabajo es analizar hasta qué punto ciertas variables psicológicas están implicadas en la formación de intenciones emprendedoras. En concreto, se hipotetizó que los individuos con alta intención de emprender puntuarían más alto en locus de control interno, autoeficacia emprendedora, propensión al riesgo y personalidad proactiva, y que dichas variables predecirían la intención emprendedora. Se recogieron datos de estas variables a partir de una muestra de estudiantes universitarios de diferentes países (Italia, España, Portugal). Análisis ANOVAS y de regresión mostraron un efecto significativo de la autoeficacia emprendedora y la personalidad proactiva sobre la intención de emprender. El locus de control y la propensión al riesgo no tuvieron influencia sobre la formación de intenciones emprendedoras. De los resultados del estudio se derivan ciertas implicaciones para el diseño de programas y políticas de fomento del autoempleo entre los jóvenes.

¹ Cátedra de Emprendedores. Universidad de Salamanca, Avda de la Merced, 109. 37005 Salamanca. jsanchez@usal.es.

Introducción

El término *entrepreneurship*, entendido como proceso de creación de nuevas empresas, alude a una manera de pensar y actuar orientada a la creación de riqueza que se distribuye a todos y, en los últimos años, se está convirtiendo en una carrera profesional alternativa para muchas personas, ya que supone una nueva forma de incorporación al mercado laboral que genera empleo para uno mismo y para otros y que ofrece libertad y flexibilidad. Más allá, los beneficios de las iniciativas emprendedoras se extienden al desarrollo económico de un país, constituyendo un canal para convertir ideas en oportunidades económicas, fortaleciendo la base competitiva a través de la revitalización de las redes productivas, y como fuente de empleo e incremento de la productividad. Todo ello ha llevado a considerar el fomento de la creación de nuevas y pequeñas empresas como un objetivo prioritario de diversas iniciativas puestas en marcha en el contexto de la Unión Europea, como la *European Chapter for Small Enterprises* (2003) y el *Entrepreneurship Action Plan* (2004).

No obstante, los niveles de actividad emprendedora en algunos países europeos son especialmente bajos. Por ejemplo, según el último estudio internacional *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), publicado en el año 2006 (Allen, Langowitz, & Minniti, 2006), Italia, España y Portugal se sitúan a la cola de los países que analizan el informe en materia emprendedora, estando en una posición de considerable retraso con respecto a otros países de la Unión Europea. Específicamente, las tasas de actividad emprendedora en estos países se sitúan, por término medio, en torno al 3%, lo que implica que sólo una de cada 33 personas con edades comprendidas entre 18 y 65 años está embarcada en una actividad emprendedora (Allen et al., 2006). De hecho, la falta de una cultura emprendedora es, en opinión de los expertos, uno de los principales obstáculos al surgimiento de iniciativas empresariales en el país (Corbetta, Lassini, & Dawson, 2004).

Por tanto, parece especialmente necesario poner en marcha medidas de fomento de la creación de nuevas empresas en, de cara a aprovechar las nuevas oportunidades que brindan los cambios tecnológicos, de mercado y socioeconómicos que están teniendo lugar en Europa, y así lograr reemplazar a las empresas que dejan de ser eficientes y productivas. Un primer paso para avanzar hacia dicho objetivo parte necesariamente de una mejor comprensión de las variables concretas implicadas en el proceso de creación de nuevas empresas, especialmente en las fases iniciales. Con este trabajo se pretende, precisamente, profundizar en la comprensión de las dimensiones psicológicas que subyacen a la elección de carrera profesional a través de la fórmula del autoempleo y a la formación de intenciones emprendedoras entre los sectores poblacionales más jóvenes de Italia, como nuevas generaciones de población activa con potencial para modificar el panorama económico, empresarial y laboral del país.

Fundamentación Teórica

Las intenciones capturan los factores motivacionales que influyen sobre una conducta determinada, y son indicadores del grado en que los sujetos están dispuestos a poner en marcha tal conducta (Ajzen, 1991). Por ello, en la literatura psicológica las intenciones aparecen como un buen predictor de la conducta planificada (Ajzen, 1991), como es la conducta emprendedora. La creación de una nueva empresa requiere tiempo e implica una considerable planificación. Resulta difícil imaginar la creación de un negocio simplemente como respuesta a un estímulo y no como una decisión planificada de elección de carrera profesional que implique algún grado de procesamiento cognitivo. Por tanto, la conducta emprendedora es exactamente un tipo de conducta planificada (Bird, 1988; Katz & Gartner, 1988) para cuya explicación y predicción los modelos de intenciones nos pueden ofrecer un marco coherente (Krueger, 1993; Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000).

En este sentido, autores como Krueger (1993) han argumentado que las intenciones emprendedoras constituyen la clave para entender el proceso de emprender. Puesto que la creación de una empresa ocurre a lo largo del tiempo (Gardner, Kelly, Gatewood, & Katz, 1994), las intenciones emprendedoras pueden ser vistas como el primer paso en un largo y complejo proceso

y, como consecuencia, juegan un papel crítico en el establecimiento de las características iniciales clave de las nuevas organizaciones (Bird, 1988; Katz & Gartner, 1988; Krueger & Carsrud, 1993).

Con ello, la adopción de un modelo de intenciones parece un requisito imprescindible a la hora de aventurar una explicación plausible sobre el surgimiento de la conducta emprendedora. Como argumenta Bird (1988), los factores personales y sociales con potencial para influir sobre la conducta emprendedora lo harán solo a través de la formación de intenciones emprendedoras. Por tanto, la comprensión de los factores implicados en la formación de tales intenciones representa un propósito clave. La cuestión entonces pasa a ser: ¿Qué determina las intenciones de emprender?

Distintos estudios han tratado de dar respuesta a esta pregunta. En concreto, algunos estudios sobre el tema llevados a cabo en Italia han puesto de manifiesto que distintas variables psicológicas relacionadas con las creencias, motivaciones y personalidad de las personas desempeñan un papel importante en la formación de intenciones emprendedoras en la gente joven (Battistelli, Odoardi, & Sánchez, 2005). Por otro lado, las variables psicológicas más frecuentemente utilizadas con éxito en la explicación del fenómeno emprendedor han sido locus de control (e.g. Krueger, 1993), autoeficacia emprendedora (e.g. Lanero, Sánchez, Villanueva, & D'Almeida, 2007; Sánchez, Lanero, & Yurrebaso, 2005; Zhao, Seibert, & Hills, 2005), propensión al riesgo (e.g., Sánchez et al., 2005; Shepherd & Douglas, 1997; Zhao et al., 2005), y personalidad proactiva (e.g., Crant, 1996; Krueger & Brazeal, 1994; Sánchez et al., 2005). No obstante, muy pocos estudios han tomado conjuntamente estas dimensiones en la explicación de las intenciones emprendedoras. Por tanto, el objetivo de este estudio es analizar las intenciones emprendedoras de los jóvenes a punto de acceder al mercado laboral a partir de estas cuatro variables psicológicas.

Locus of control

El concepto de locus de control interno vs. externo desarrollado por Rotter (1966) se refiere al grado en el que los individuos mantienen la creencia de que pueden ejercer control sobre sus propias vidas y sobre los eventos que influyen en ellas. El locus de control interno se define como la creencia personal de que uno puede influir sobre los resultados a través de la propia habilidad, esfuerzo o destrezas. Por su parte, el locus de control externo alude a la creencia de que las fuerzas externas controlan los resultados.

Más en concreto, el locus de control interno implica una alta percepción de control y factibilidad en relación a una conducta específica, lo que constituye un potente predictor de la intención de poner en marcha tal conducta (Ajzen, 1991; Shapero, 1982). Por esta razón, el locus de control interno aparece frecuentemente relacionado en la literatura con la conducta emprendedora (e.g., Brockhaus & Horwitz, 1986; Perry, 1990) y con la formación de intenciones emprendedoras (e.g., Krueger, 1993). En base a esta evidencia, planteamos la siguiente hipótesis de trabajo:

Hipótesis 1. El locus de control influye sobre la intención de emprender.

Autoeficacia emprendedora

La autoeficacia es una atribución de competencia personal y control en una determinada situación, y refleja la percepción de una habilidad personal para realizar un determinado trabajo o tarea (Bandura, 1986). Recientemente, ha surgido el constructo de *autoeficacia emprendedora* (De Noble, Jung, & Ehrlich, 1999), relativo a la creencia de la persona en sus propias habilidades para llevar a cabo las distintas tareas implicadas en la creación de una nueva empresa. En este sentido, diversos autores han evidenciado que la autoeficacia emprendedora constituye un atributo distintivo de los emprendedores en comparación con otros grupos de individuos (e.g., De Noble et al., 1999; Markman, Balkin, & Baron, 2002; Markman, Baron, & Balkin, 2005).

Por otro lado, las percepciones de autoeficacia parecen ser de gran ayuda a la hora de comprender la conducta planeada e intencional, dada su influencia en la formación de intenciones a través de las percepciones situacionales de factibilidad (e.g., Kolvereid, 1996; Krueger, 2000;

Krueger et al., 2000). El nivel de autoeficacia predice la elección de carrera y los intereses ocupacionales (Bandura, 1997), lo que incluye la opción del autoempleo. Las personas evitan carreras y ambientes laborales que creen que exceden sus capacidades y eligen vocaciones para las que se juzgan capaces (Krueger & Dickson, 1994). En este sentido, es fácil argumentar que los individuos podrían estar inclinados a desarrollar carreras emprendedoras en la medida en que se juzgen en posesión de las destrezas necesarias para operar en ese ambiente (Chen, Greene, & Crick, 1998; Krueger & Brazeal, 1994).

De hecho, en los últimos años diversos estudios han demostrado con éxito el poder predictivo de la autoeficacia emprendedora sobre la formación de intenciones emprendedoras (Sánchez et al., 2005, Zhao et al., 2005). En base a todo ello, proponemos la siguiente hipótesis de investigación:

Hipótesis 2. La autoeficacia emprendedora influye sobre la intención de emprender.

Propensión al riesgo

La propensión al riesgo puede definirse como un rasgo individual que determina la predisposición del individuo a asumir o evitar riesgos (Rohrman, 1997; Sitkin & Pablo, 1992). Las personas con alta propensión al riesgo tenderán a embarcarse en conductas arriesgadas y consideran alternativas en sus decisiones cuyas consecuencias finales puedan exceder sus expectativas de resultados. Por su parte, los individuos con baja propensión al riesgo tenderán a evitar conductas arriesgadas, y preferirán alternativas seguras en sus decisiones.

La propensión al riesgo se ha estudiado frecuentemente en relación al fenómeno empresarial. La creación de una empresa implica, por definición, riesgos financieros, personales y sociales. Por ello, la conducta emprendedora se ha relacionado a menudo con niveles moderados de propensión al riesgo (e.g., McClland, 1961; Sexton & Bowman, 1983), y algunos estudios confirman una mayor tendencia al riesgo en emprendedores que en directivos de compañías ya creadas (e.g., Begley & Boyd, 1987; Stewart & Roth, 2001, 2004).

Puesto que la iniciativa emprendedora implica considerables dosis de riesgo e incertidumbre, aquellos individuos con una alta tendencia al riesgo considerarán la creación de una empresa como una alternativa atractiva y factible en sus elecciones de carrera ocupacional y, por tanto, serán más propensos a formarse la intención de emprender. De hecho, algunos estudios recientes han encontrado que la tolerancia y actitud positiva hacia el riesgo predicen la intención de poner en marcha un negocio (e.g., Sánchez et al., 2005; Shepherd & Douglas, 1997; Zhao et al., 2005). En suma, nuestra hipótesis de trabajo es la siguiente:

Hipótesis 3. La propensión al riesgo influye sobre la intención de emprender.

Personalidad proactiva

La personalidad proactiva alude a la tendencia a iniciar y mantener acciones que alteren directamente el ambiente circundante (Bateman & Crant, 1993). Las personas proactivas identifican oportunidades y actúan sobre ellas, muestran iniciativa, desarrollan acciones directas, y persisten hasta obtener un cambio significativo. Por el contrario, las personas no proactivas fracasan a la hora de identificar y actuar sobre las oportunidades para cambiar cosas. Desde este punto de vista, la relación entre personalidad proactiva y conducta emprendedora ha sido confirmada por diversos autores (e.g., Becherer & Mauer, 1999; Jennings, Cox, & Cooper, 1994).

Considerando que los rasgos prototípicos de las personas proactivas (como orientación a la acción y al cambio, perseverancia, e identificación y actuación sobre las oportunidades) resultan críticos para el desarrollo de iniciativas emprendedoras, el rasgo de proactividad podría tener importantes implicaciones para la formación de intenciones emprendedoras. De hecho, algunos autores han dado apoyo a esta premisa (e.g., Crant, 1996; Krueger & Brazeal, 1994; Sánchez et al., 2005). En base a todo ello, planteamos esta hipótesis:

Hipótesis 4. La personalidad proactiva influye sobre la intención de emprender.

Metodología

Muestra

Los datos fueron recogidos a partir de una muestra de 1500 estudiantes: italianos (34%), portugueses (29%) y españoles (37%). Todos ellos estaban matriculados en estudios universitarios de Psicología. El 86.3% de la muestra estuvo constituida por mujeres, y el 13.7% eran varones, con edades comprendidas entre 22 y 32 años, siendo la media de 24.36 años ($DT = 1.54$).

Algunos autores (e.g., Krueger, 1993; Krueger et al., 2000) defienden el empleo de muestras de estudiantes en la investigación sobre intenciones emprendedoras, puesto que permiten trabajar con individuos involucrados en la actualidad en procesos reales de elección de carrera, y facilitan el examen de los procesos psicológicos previos a la creación de una nueva empresa, como carrera ocupacional alternativa al empleo a cargo ajeno.

Variables

Se administró a todos los participantes el cuestionario COE (Cuestionario de Orientación Emprendedora, Sánchez, 2009) dado que este cuestionario nos permite evaluar las variables objeto de estudio. Los ítems del cuestionario referidos a las escalas objeto de nuestro estudio se tradujeron al italiano y al portugués a través de un procedimiento de *traducción y retro traducción* (Behling & Law, 2000). La fiabilidad de las escalas se muestra en la tabla 1.

Intención emprendedora. En la línea de otros autores (e.g., Krueger et al., 2000), se empleó un único ítem en el que los participantes debían valorar su intención de poner en marcha una empresa en los próximos cinco años a través de una escala tipo Likert de 0 (intención mínima) a 10 (intención máxima).

Locus de control. Esta escala la integran 20 ítems y se refieren a las expectativas individuales de control interno o externo del refuerzo. Un ejemplo de ítem es “en general, lo que pueda sucederme en mi vida estará en estrecha relación con lo que yo haga”. Los participantes debían indicar su grado de acuerdo con lo expresado en cada ítem a través de una escala de respuesta tipo Likert de 0 a 5 puntos. Altas puntuaciones en la escala implican locus de control interno, mientras que bajas puntuaciones son indicativas de locus de control externo.

Autoeficacia emprendedora. Esta escala mide la creencia de la persona en sus propias habilidades para llevar a cabo las tareas implicadas en la creación de una empresa. La escala se compone de 23 ítems y los participantes deben expresar si se sienten o no capaces de ejecutar la conducta especificada en cada caso. Las puntuaciones varían de 0 (completamente incapaz) a 10 (completamente capaz). Un ejemplo de ítem es “me siento capaz de reconocer nuevas oportunidades en el mercado para nuevos productos y servicios”. A mayor puntuación en la escala, mayor autoeficacia percibida, y viceversa.

Propensión al riesgo. En esta escala los sujetos debían indicar su grado de acuerdo con ocho ítems a través de una escala de respuesta tipo Likert de 0 a 5. Un ejemplo de ítem es “incluso cuando sé que mis posibilidades son limitadas, tiento a la suerte”. Altas puntuaciones en la escala implican propensión al riesgo, mientras que bajas puntuaciones se interpretan como evitación del riesgo.

Personalidad proactiva. La escala está integrada por diez ítems que miden el grado de acuerdo y desacuerdo de los participantes con una serie de enunciados referidos a acciones típicamente desarrolladas por las personas proactivas, como la identificación de oportunidades, a través de una escala tipo Likert de 0 a 5. Un ejemplo de ítem es “estoy constantemente buscando nuevas formas de mejorar mi vida”. A mayor puntuación en la escala, mayor proactividad, y viceversa.

Resultados

En la Tabla 1 se presentan las medias, desviaciones típicas, índices de fiabilidad y coeficientes de correlación entre variables. Los participantes en el estudio puntuaron relativamente bajo en el ítem de intención emprendedora ($M = 2.74$, $DT = 2.59$). En términos generales, las variables analizadas correlacionaron positivamente entre sí.

Tabla 1. Medias, desviaciones típicas, índices de fiabilidad y coeficientes de correlación entre variables.

Variable	Escala	Alpha	M	DT	1	2	3	4
1. Intención emprendedora	0 – 10	—	2.74	2.59	—			
2. Locus de control	0 – 5	0.84	3.25	0.42	0.04	—		
3. Autoeficacia emprendedora	0 – 10	0.89	4.31	1.71	0.19**	0.34**	—	
4. Propensión al riesgo	0 – 5	0.76	2.49	0.70	0.25**	0.30**	0.30**	—
5. Personalidad proactiva	0 – 5	0.79	3.17	0.61	0.15*	0.43**	0.43**	0.41**

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$

Para lograr un primer acercamiento a las hipótesis planteadas se llevó a cabo un análisis de varianza (ANOVA de un factor), de cara a comprobar la existencia de diferencias estadísticamente significativas en las variables locus de control, autoeficacia emprendedora, propensión al riesgo y personalidad proactiva en función del nivel de intención emprendedora de los sujetos dicotomizada en dos niveles (alto vs. bajo). El efecto fue significativo para las dimensiones de autoeficacia emprendedora ($F = 6.48$, $p < 0.05$) y personalidad proactiva ($F = 6.07$, $p < 0.05$). En ambos casos, los sujetos con alta intención de emprender puntuaron más alto que sus iguales con baja intención de emprender. Estos resultados proporcionan apoyo a las hipótesis 2 y 4, sugiriendo una influencia de las variables autoeficacia emprendedora y personalidad proactiva sobre la intención de poner en marcha un negocio. No obstante, no se obtuvo apoyo para las hipótesis 1 y 3, al no existir diferencias en las variables locus de control y propensión al riesgo por efecto del nivel de intención emprendedora de los sujetos. Los resultados obtenidos quedan expuestos en la Tabla 2.

Tabla 2. Resultados del ANOVA.

Variables	Baja intención		Alta intención		F
	M	DT	M	DT	
Locus de control	3.23	0.40	3.34	0.49	2.97
Autoeficacia emprendedora	4.19	1.68	4.89	1.75	6.48*
Propensión al riesgo	2.47	0.70	2.57	0.67	0.74
Personalidad proactiva	3.12	0.60	3.37	0.63	6.07*

* $p < 0.05$

Para analizar más en detalle las hipótesis de investigación, se llevó a cabo a continuación un análisis de regresión simple, tomando como variables independientes las cuatro variables psicológicas objeto de estudio y como variable dependiente la intención emprendedora. Únicamente la autoeficacia emprendedora y personalidad proactiva resultaron significativas en la ecuación ($F = 3.12$, R^2 corregida = 0.43, $p < 0.05$), explicando el 43% de la varianza en las intenciones emprendedoras. Ambas variables se asociaron positivamente ($\beta = 0.16$, $p < 0.05$), confirmando nuestra hipótesis 2. No se encontró, por el contrario, apoyo para el resto de hipótesis de investigación. Estos resultados se sintetizan en la Tabla 3.

Tabla 3. Resultados del análisis de regresión.

	Locus de control	Autoeficacia emprendedora	Propensión al riesgo	Personalidad proactiva	F	R ²	R ² corr.
β	-0.06	0.26*	0.01	0.19*	9.12*	0.49	0.43
t	-0.94	2.33	0.19	2.10			

$p < 0.05$

Para comprobar si existían diferencias entre los estudiantes universitarios de los tres países considerados (España, Italia, Portugal) respecto a las variables de personalidad estudiadas y la intención de emprender se realizó un ANOVA. El análisis puso de manifiesto que no existían diferencias significativas entre estos tres grupos de universitarios respecto a las variables de personalidad y la intención de emprender.

Discusión

El principal propósito de este estudio ha sido explicar el surgimiento de iniciativas empresariales desde una perspectiva psicológica, a partir de una muestra de jóvenes universitarios, en los procesos reales de elección de carrera. En concreto, se hipotetizó que las variables locus de control, autoeficacia emprendedora, propensión al riesgo y personalidad proactiva influirían positivamente sobre las intenciones emprendedoras de los participantes en el estudio.

Los resultados obtenidos proporcionan apoyo parcial a nuestras hipótesis de partida. Por un lado, y de acuerdo a lo esperado, se confirma un efecto de las variables autoeficacia y personalidad proactiva sobre la intención de emprender. Estos resultados son coherentes con estudios previos que destacan la importancia de estas dos dimensiones en el surgimiento de iniciativas emprendedoras (e.g., Crant, 1996; Krueger & Brazeal, 1994; Lanero et al., 2007; Sánchez et al., 2005, in press; Zhao et al., 2005).

Por otro lado, los resultados obtenidos no apoyan el efecto de otras variables psicológicas, como el locus de control y la propensión al riesgo, sobre la intención de poner en marcha una empresa propia. Por tanto, nuestro estudio proporciona únicamente apoyo parcial a la idea de que las variables psicológicas están en la base del comienzo empresarial.

De cualquier forma, del estudio pueden derivarse ciertas implicaciones prácticas en lo que respecta al fomento del espíritu emprendedor entre los jóvenes. Ciertamente, la comprensión de los antecedentes de las intenciones de emprender de sujetos involucrados en la actualidad en procesos de elección de carrera ocupacional resulta de gran interés para el diseño de prácticas y políticas de actuación destinadas a paliar el escaso espíritu emprendedor en el país mediante programas formativos en creación de empresas dirigidos a las futuras generaciones de población activa.

Así, dada la importancia adquirida por la autoeficacia como variable antecedente de las intenciones emprendedoras, parece lógico pensar que cualquier iniciativa dirigida al fomento del espíritu emprendedor debería incorporar ciertos componentes que favorezcan la aparición de

sentimientos de capacidad emprendedora en los individuos. Partiendo de las recomendaciones de Bandura (1986, 1997) para incrementar la autoeficacia, cabe proponer actividades básicas al respecto que incluyan oportunidades de ejecución personal, modelado, persuasión verbal e interpretación positiva de los estados fisiológicos y emocionales. Medidas similares como motivar a las personas a adoptar una postura proactiva y llevar a cabo cambios en el ambiente, a identificar oportunidades y actuar sobre ellas, y a desarrollar iniciativa personal y perseverancia, parecen ser, de acuerdo a los resultados obtenidos, elementos importantes para promover el surgimiento de iniciativas emprendedoras.

Por otro lado, de cara a considerar las posibilidades de generalización de los resultados, cabe mencionar alguna de las limitaciones de este estudio. Quizá el principal obstáculo se refiera al empleo de una muestra de estudiantes. Este tipo de muestra resulta de gran utilidad para una investigación como la presente puesto que, como han argumentado algunos autores (Krueger, 1993; Krueger et al., 2000), las muestras de estudiantes son las más adecuadas para el estudio en materia de intenciones emprendedoras. No obstante, la generalización de los resultados a otros grupos de emprendedores o de no estudiantes requiere tener cierta precaución (Robinson, Stimpson, Huefner, & Hunt, 1991) debido a la escasa variabilidad de la muestra a lo largo de ciertas dimensiones importantes como la edad y el nivel educativo, así como el escaso grado de iniciación de los sujetos en el proceso emprendedor. Pese a que se trata de sujetos inmersos en decisiones de carrera, no podemos estar seguros de que sus intenciones emprendedoras sean claras y permanentes a lo largo del tiempo. A ello se unen otras limitaciones metodológicas del estudio, como el empleo de un solo ítem en la medición de las intenciones emprendedoras y el uso exclusivo de datos de autoinforme.

En base a ello, se plantea la necesidad de realizar nuevas investigaciones que analicen los antecedentes de las intenciones emprendedoras a través de una metodología más adecuada en lo que se refiere al empleo de muestras fiables de emprendedores y diseños experimentales basados en simulaciones y pruebas de laboratorio. Además, se precisan estudios longitudinales que permitan estudiar la relación entre intenciones y conductas emprendedoras a lo largo del tiempo y la evolución de las variables psicológicas a lo largo de toda la secuencia emprendedora.

Conclusión

Este estudio aporta cierta evidencia a favor de una explicación del comienzo empresarial basado en variables psicológicas. Así, se concluye que ciertos procesos cognitivos, como la autoeficacia emprendedora, y ciertos rasgos de personalidad, como la personalidad proactiva, están fuertemente implicados en el surgimiento de iniciativas emprendedoras a través de sus efectos sobre la formación de intenciones al respecto.

Desde un punto de vista aplicado, esto implica tener en cuenta variables psicológicas de este tipo a la hora de desarrollar políticas de fomento del autoempleo y de poner en marcha programas destinados a paliar la escasez de iniciativas empresariales en algunos países europeos, como los aquí considerados. Además, teniendo en cuenta el escaso nivel de intención emprendedora de los jóvenes universitarios encuestados para este estudio, el colectivo de jóvenes a punto de acceder al mercado de trabajo se perfila como un foco prioritario de intervención por su potencial para modificar el panorama económico y empresarial del país.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que otras variables psicológicas analizadas en este trabajo, el locus de control y la propensión al riesgo, no resultaron significativas en la explicación de las intenciones emprendedoras. Por tanto, a pesar de que esta falta de apoyo a nuestras hipótesis pueda ser explicada, al menos en parte, por la existencia de limitaciones metodológicas en el estudio conducido, tal vez lo más prudente sea concluir que las características personales del individuo no lo son todo en la explicación del comienzo empresarial, sino que otras variables del entorno de los individuos pueden desempeñar también un papel crucial.

En suma, estos resultados nos ponen de manifiesto, entre otras cosas, la necesidad de seguir profundizando en esta temática, tanto en lo que se refiere al diseño de escalas más ajustadas y fiables, como en la investigación sobre otros componentes, tanto personales como contextuales, que puedan dar una mayor cuenta de las variables implicadas en el surgimiento de iniciativas emprendedoras.

Referencias

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Allen, I. E., Langowitz, N., & Minniti, M. (2006). *Global Entrepreneurship Monitor. 2006 report on women and entrepreneurship*. Babson Park, MA and London, UK: Babson College and London Business School.
- Bandura, A. (1986). *The social foundations of thought and action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York, MA: W. H. Freeman & Co.
- Bateman, S., & Crant, J. M. (1993). The proactive component of organizational behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 14 (2), 103-118.
- Battistelli, A. (2001). *I giovani e la scelta imprenditoriale*. Milano, Italia: Angelo Guerini e Associati.
- Battistelli, A. (2003). La personalità proactiva e il senso di iniciativa sono caratteristiche imprenditoriali? *Risorsa Uomo, Rivista di Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione*, 3-4, 263-270.
- Battistelli, A., Odoardi, C., & Sánchez, J. C. (in press, 2007). *Revista de Psicología Social Aplicada*, 16 (1).
- Becherer, R. C., & Mauer, J. G. (1999). The proactive personality disposition and entrepreneurial behavior among small business presidents. *Journal of Small Business Management*, 37 (1), 28-36.
- Begley, T. M., & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2 (1), 79-93.
- Behling, O., & Law, K. S. (2000). *Translating questionnaires and other research instruments: Problems and solutions*. London, UK: Sage publications.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13 (3), 442-453.
- Brockhaus, R. H., & Horwitz P. S. (1986). The psychology of the entrepreneur. Sexton D. & R. L. Smilor (Eds.). *The art and science of entrepreneurship* (pp. 35-48). Cambridge, MA: Ballinger Publishing.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13 (4), 295-316.
- Corbetta, G., Lassini, U., & Dawson, A. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor. Rapporto Nazionale Italia*. Milano, Italia: Università Commerciale Luigi Bocconi.
- Crant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34 (3), 42-49.

De Noble, A. F., Jung, J., & Ehrlich, S. B. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. Reynolds P. D. W. D. Bygrave S. Manigart C. M. Manson G. D. Meyer H. J. Sapienza & K. S. Shaver (Eds.). *Frontiers of Entrepreneurship Research-1999* (pp. 73-87). Wellesley, MA: Babson College.

European Commission. (2003). *European Charter for Small Enterprises*. Lisbon, Portugal.

European Commission. (2004). *Entrepreneurship Action Plan*. Brussels, Belgium.

Gartner, W. B., Kelly, G. S., Gatewood, E., & Katz, J. A. (1994). Finding the entrepreneur in entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (3), 5-9.

Jennings, R., Cox, C., & Cooper, C. L. (1994). *Business elites: The psychology of entrepreneurs and intrapreneurs*. London, UK: Routledge.

Katz, J., & Gartner, W. B. (1988). Properties of emerging organizations. *Academy of Management Review*, 13, 429-441.

Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21 (1), 47-57.

Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (1), 5-21.

Krueger, N. F. (2000). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24 (3), 5-23.

Krueger, N. F., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (1), 91-104.

Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, 315-330.

Krueger, N. F., & Dickson, P. R. (1994). How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition. *Decision Sciences*, 25 (3), 385-400.

Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15 (5/6), 411-432.

Lanero, A., Sánchez, J. C., Villanueva, J. J., y D'Almeida, M. O. (2007). La perspectiva cognitiva en el proceso emprendedor. Guillén C. & R. Guil (Coords.), *X Congreso Nacional de Psicología Social: Un Encuentro de Perspectivas* (Vol. 2, pp. 1594-1604). Cádiz, Spain: University of Cádiz.

Levenson, H. (1974). Activism and powerful others: Distinctions within the concept of internal-external control. *Journal of Personality Assessment*, 38, 377-383.

Markman, G. D., Balkin, D. B., & Baron, R. A. (2002). Inventors and new venture formation: The effects of general self-efficacy and regretful thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27 (2), 149-165.

Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin, D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behaviour*, 26 (1), 1-19.

McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.

Odoardi, C. (2003). Le opinioni sul lavoro imprenditoriale: Una ricerca su studenti e genitori. *Risorsa Uomo, Rivista di Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione*, 3-4, 283-293.

Odoardi, C. (2005). Les rôles des opinions et de la motivation sur les intentions entrepreneuriales. Battistelli A. M. Depolo & F. Fraccaroli (sous la direction de). *La qualité de la*

vie au travail dans les années 2000. Actes du 13^{ème} Congrès de Psychologie du Travail et des Organisation de Langue Française (pp. 751-759). Bologna, Italia: CLUEB.

Perry, C. (1990). After further sightings of the Heffalump. *Journal of Managerial Psychology*, 5 (2), 22-31.

Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 9 (4), 13-31.

Rohrmann, B. (1997). *Risk Orientation Questionnaire: Attitudes towards risk decisions (pre-test version)*. Non-published manuscript, University of Melbourne, Melbourne, Australia.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied* 80. Whole No. 609.

Sánchez, J. C., Lanero, A., & Yurrebaso, A. (2005). Variables determinantes de la intención emprendedora en el contexto universitario. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 15 (1), 37-60.

Sánchez, J. C., Lanero, A., Yurrebaso, y A., Villanueva, J. J. (in press, 2007). Tendencias de empleo en los Universitarios Hispano Portugueses. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 16 (1).

Seibert, S. E., Crant, J. M., & Kraimer, M. L. (1999). Proactive personality and career success. *Journal of Applied Psychology*, 84 (3), 416-427.

Seibert, S. E., Kraimer, M. L., & Crant, J. M. (2001). What do proactive people do? A longitudinal model linking proactive personality and career success. *Personnel Psychology*, 54 (4), 854-874.

Sexton D. L., & Bowman, N. B. (1983). Comparative entrepreneurship characteristics of students: Preliminary results. Hornaday J. A. J. A. Timmons & K. H. Vesper (Eds). *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 213-232). Wellesley, MA: Babson Centre for Entrepreneurial Studies.

Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. C. Kent, D. Sexton & K. H. Vesper (Eds.). *Encyclopaedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Shepherd, D., & Douglas, E. (1997). *Entrepreneurial attitudes and intentions in career decision makers*. Paper presented to the International Council for Small Business, San Francisco, CA.

Sitkin, S. B., & Pablo, A. L. (1992). Reconceptualizing the determinants of risk behavior. *Academy of Management Review*, 17 (1), 9-39.

Stewart, W. H., & Roth, P. L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86 (1), 145-153.

Stewart, W. H., & Roth, P. L. (2004). Data quality affects meta-analytic conclusions: A response to Miner and Raju (2004) concerning entrepreneurial risk propensity. *Journal of Applied Psychology*, 89 (1), 14-21.

Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90 (6), 1265-1272.