



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA)

La resiliencia como determinante de la capacidad e intención emprendedora

Elaborado por:

Leonor José Lacayo Martínez

Tutores:

Prof. Dr. Héctor Pérez Fernández

Prof. Dr. Víctor Temprano García

Valladolid, Julio, 2022

Agradecimientos

Agradezco a mis tutores de trabajo de fin de máster Prof. Dr. Héctor Pérez Fernández Prof. Dr. Víctor Temprano García, que me han guiado en este proceso investigativo, por su paciencia y dedicación.

A mi padre, que fue mi más grande ejemplo de disciplina, esfuerzo y lucha, a mi madre que con su amor y ejemplo, e demostró ser una emprendedora resiliente.

A los profesores Justa Pastora Amador y Roberto Sánchez, por motivarme a continuar formándome, y por impulsar siempre la sed del conocimiento para el desarrollo de una sociedad más preparada y con conciencia para un bienestar común.

A mis compañeras de clase Jessica, Eliana y Lizeth que siempre fueron solidarias y empáticas en nuestro proceso de formación.

Resumen

La investigación se centra en hacer una propuesta sobre el análisis de la resiliencia como un factor que influye en la intención emprendedora. Al mismo tiempo, busca valorar la capacidad emprendedora y autoeficacia, estudiada dentro de varias teorías, en primer lugar, la Teoría del Comportamiento Planeado (TCP, Ajzen, 1991), que resulta en la actualidad el modelo más ampliamente utilizado para predecir las intenciones emprendedoras y el modelo de Shapero que se utiliza en el campo de investigación del emprendimiento, que es interesante para conocer y definir los orígenes causales de las conductas. Es así que, se plantean hipótesis donde las variables de que influyen en la intención son la capacidad emprendedora y la resiliencia. Se plantea conocer en qué medida estas variables tienen relación. Finalmente, se realiza una propuesta de medición para testar esas hipótesis y la conclusión de este trabajo, en el que se podría aportar otras líneas de investigación que conduzcan a conocer en como los estudiantes emprendedores desarrollan inteligencia emocional cuando se forman en la universidad

Palabras clave: Comportamiento planificado, emprendimiento, resiliencia, capacidad emprendedora.

Abstract

The purpose of the investigation is focused on making a proposal on the analysis of resilience as a factor that influences entrepreneurial intention. At the same time, it seeks to assess entrepreneurial capacity and self-efficacy, studied within several theories. Firstly, the Theory of Planned Behavior (TPB, Ajzen, 1991), which is currently the most widely used model to predict entrepreneurial intentions and Shapero's model used in the field of entrepreneurship research. Which is interesting to know and define the causal origins of behaviors and thus hypotheses are proposed where the variables that influence intention are entrepreneurial capacity and resilience. It is proposed to know to what extent these variables are related. Finally, a measurement proposal is made to test these hypotheses and the conclusion of this work which could provide other lines of research that lead to know how entrepreneurial students develop emotional intelligence when they are trained at the university.

Key words: Theory of Planned Behavior, entrepreneur, resilience, entrepreneurial capacity.

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Marco teórico.....	3
2.1. Conceptualización de emprendimiento.....	3
2.2. El proceso emprendedor y características sociodemográficas	5
2.3. Teoría de la intención emprendedora	8
2.4. Resiliencia y capacidad de emprender.....	11
2.5. Dimensiones de la resiliencia	14
2.6. Autoeficacia en el emprendimiento	16
3. Modelo propuesto	19
3.1. Desarrollo de hipótesis.....	19
4. Propuesta para testar hipótesis	22
5. Posibles variables de medida	23
6. Potencial método de análisis	27
7. Conclusión	28
8. Referencias	31

1. Introducción

La crisis generada por la pandemia del virus del COVID-19 llevó a muchos gobiernos a tomar la decisión de desarrollar medidas que causaron el cierre de negocios y posteriormente su apertura paulatina, lo cual afectó a la mayoría de las empresas en su vida productiva y económica en todo el mundo y en todos los sectores económicos. Esta situación provocó que muchos emprendedores dimitieran en el mundo empresarial, aunque otros generarían cambios o adoptarían nuevas estrategias para tolerar las consecuencias de los embates económicos. Es así, que se puede afirmar que la actividad emprendedora está inevitablemente vinculada a la capacidad de sobrellevar situaciones en entornos inciertos, muchas veces turbulentos y exigentes, siendo necesario que el individuo tenga la iniciativa para reinventarse, transformar su entorno y poder enfrentar con resistencia y perseverancia todas estas situaciones. Relacionado con lo anterior, la actividad emprendedora y la innovación son conceptos que llaman la atención tanto de políticos como de académicos a nivel global, por su interés económico y su preocupación por probar una relación positiva con el avance económico de la sociedad y mucho más en el contexto que se ha venido viviendo en los últimos años. La Unión Europea, dentro de la comunidad política y científica, busca apoyar el campo del emprendedor empresarial con el fin de avanzar en el desarrollo de líneas de trabajo que permitan un equilibrio entre la investigación y el desarrollo y la innovación empresarial.

El emprendimiento ofrece un amplio abanico de oportunidades de empleo y trae consigo nuevas y mejores formas de innovar. La tarea principal de los gobiernos debe girar en torno al mantenimiento y mejora de una cultura emprendedora, a partir de la oportuna formación de capital humano en la que entra en juego la educación emprendedora, también toma protagonismo la discusión sobre cómo incentivar el espíritu emprendedor entre los individuos. Por tanto, la educación es un factor positivo en el desarrollo del emprendimiento por su papel influyente en la sociedad. Para Schultz (1985), la educación es una de las vías en las que influye significativamente el surgimiento de nuevos empresarios, personas capaces de tratar con el desequilibrio. Casson(1995) señala que el sistema educativo aporta en el desarrollo de las capacidades requeridas por el empresario. A su vez, Gibb(2011) explica que el sistema educativo debe responder

a los requerimientos de la sociedad, por lo tanto, debe estar listo para jugar un papel central en la creación de conciencia sobre el emprendimiento como un camino profesional potencial y el desarrollo de habilidades para hacer crecer y poner en marcha empresas

Por otro lado, para Arraut Camargo et al., (2011), el mínimo común denominador del perfil de un emprendedor se basa en ciertas aptitudes y características, como el liderazgo, planificación y pensamiento estratégico, capacidad de gestión y tolerancia al cambio, siendo este compendio de rasgos el resultado de la formación personal y del proceso de educación. Por tal razón, las instituciones educativas juegan un papel fundamental, sobre ellas recae la responsabilidad de la preparación de profesionales capaces de llevar, proponer y desarrollar proyectos emprendedores que les permitan hacer frente a una modernidad líquida, en la cual prima, la desregulación y liberación de los mercados, marcada por un carácter transitorio y volátil, en una sociedad cambiante que vive en la incertidumbre. Una parte de la formación educativa en el individuo contribuye a la formación del espíritu emprendedor y otras capacidades que propician la decisión de emprender y arriesgarse en el proceso, por tanto, será vital para los esfuerzos de desarrollo económico y social en las sociedades (Cornwall, 1998; Schumpeter y Backhaus, 2003). Además, hay que tener en cuenta la existencia de condiciones adversas, peligrosas e incluso en tiempos de inseguridad, sin embargo, investigaciones científicas sobre este tema son relativamente escasas. En concreto, para aumentar la comprensión sobre lo que afecta a las personas respecto a las intenciones de emprender negocios en tales condiciones de peligro e incertidumbre que existen en el entorno operativo, así como la persistencia de los individuos para hacerle frente a esos peligros, en esta investigación se examina el papel de desarrollo de la resiliencia sobre las intenciones empresariales en condiciones muy adversas, es decir, en un país que ha sufrido los efectos de la pandemia como es España. El objeto de esta investigación se enfoca en analizar cómo la resiliencia se constituye en un factor que influye en la intención emprendedora y el logro de metas y objetivos de los emprendedores, en este caso estudiantes universitarios y, al mismo tiempo, en valorar la autoeficacia. La resiliencia, ha ganado interés en la investigación sobre el espíritu

empresarial desde el punto de vista de los empresarios que vuelven a empezar tras obtener resultados negativos o resultados fallidos (Cope, 2011) y las empresas resistentes que operan en condiciones de mucha incertidumbre debido a las guerras o pandemias (Tedeschi & Calhoun, 2004). El emprendedor se caracteriza por encontrar oportunidades que otras personas no visualizan y lo concretan en hechos que para otros solamente se ubica a nivel de pensamiento. En este sentido, García et al. (2010), subrayan conceptos que proceden de la psicología positiva como resiliencia y la motivación, como cualidades del emprendedor, el cual tiene una sensibilidad para enfrentar situaciones de riesgo y la capacidad de hacer las cosas, estar preparados para levantarse cada vez que se caen y saber levantarse con optimismo.

2. Marco teórico

2.1. Conceptualización de emprendimiento

En la Edad Media el término emprendedor se utilizaba para describir a la persona que dirigía grandes proyectos productivos. Sin embargo, a inicios del siglo XVI en la lengua francesa se utilizaba para designar a aquellos hombres que se lanzaban a batallas militares (Del Teso Díez, 2000) . En sentido económico y más riguroso, fue definida por el francés Richard Cantillon en 1755 y posteriormente perfeccionado por otros investigadores. Cantillon fue el primero en elaborar el concepto pródigamente, justificando inquietante e inevitable existencia (Asensio del Arco & Vázquez Blömer, 2012). Los economistas británicos Adam Smith, David Ricardo, y John Stuart Mill, abordaron de forma breve el concepto de emprendedor, sin embargo, ellos se referían a éste en el término extenso de gestión empresarial, el significado de emprendimiento hacia el crecimiento económico.

Se define al emprendimiento desde el punto de vista etimológico, según Poncio (2010):

El origen etimológico [...] el término emprendedor proviene de los vocablos latinos in, en, y préndere, cuyo significado es “acometer o llevar a cabo”. Por extensión y probablemente por influencia del francés y del italiano, lenguas en las que el

empresario se dice entrepreneur e imprenditore respectivamente, el término también se utiliza para señalar a quien inicia una empresa. En consecuencia, puede afirmarse que emprendedor es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume toda o la mayor parte del riesgo (p. 21).

Para en las primeras teorías sobre emprendedor existen definiciones que no son concluyentes, pero sí necesarias e importantes para la comprensión objetiva en el análisis del comportamiento de las personas y empresas. Es así que investigadores previos en economía lo definen como un agente o sujeto económico ético, el cual crea valor y asume riesgos bajo condiciones de incertidumbre. Su habilidad o actividad lo impulsa a ser un factor de producción y profesional dentro de la empresa. Se manifiesta, por tanto, la postura mecanicista y puramente mercantilista que se le atribuye al emprendedor.

El espíritu empresarial definido por (Weber, 2009, p. 115) expone que; "Por espíritu empresarial se entiende la toma de posesión y la organización de una parte de la economía, en la que se satisfacen las necesidades de las personas mediante el intercambio, con el fin de obtener un beneficio y bajo el propio riesgo económico". Es así que para algunos economistas, el emprendimiento se define como un proceso en el que se combinan productos y/o procesos, rompiendo las expectativas en el mercado, generando valor agregado (Schumpeter & Backhaus, 2003).

El emprendedor es un agente de cambio y su acción aporta al crecimiento económico gracias a sus habilidades tienden a ser innovadoras. Para Drucker (1985), la emprendedor usa la innovación como una herramienta, ya que busca el cambio, por lo tanto, su efectividad convierte una fuente en un recurso, explotando las oportunidades. Leibenstein (1995), dice que los emprendedores tienen como característica fundamental de ser capaces de percibir en donde hay una falla dentro del mercado y la habilidad de desarrollar un producto que presente demanda. Es decir, un emprendedor puede relacionar los mercados dando respuesta a las carencias que se presenten.

Finalmente, la corriente socio-psicológica explicada por McClelland (1965), postula que existen características personales en los emprendedores que les permite desarrollar la capacidad para tener control sobre la producción, así como ciertos rasgos de comportamiento que les permite moderar los riesgos, la responsabilidad, la anticipación al futuro, el control de riesgo, entre otros.

2.2. El proceso emprendedor y características sociodemográficas

El proceso del emprendedor es considerado un factor decisivo en la iniciativa y desarrollo de la oportunidad de negocio. Para Shane (2000), la composición de este proceso tiene cuatro momentos: Reconocimiento, nacimiento, desarrollo y explotación de la de la oportunidad. Asimismo, Shane & Venkataraman, (2000), definen que aunque pueda existir una oportunidad de beneficio empresarial, el emprendedor puede obtener beneficio sólo si reconoce que la oportunidad existe y tiene valor, es decir, aunque el descubrimiento de una oportunidad es una condición necesaria para emprender, no es suficiente, por lo que subsecuente al descubrimiento de esta, viene la decisión de explotarla.

La identificación de oportunidad incurre en actividades que llevan a tomar riesgos, tiempo y recursos, siempre en la búsqueda de minimizar los riesgos, “es la etapa más importante” según los autores Christensen & Peterson (1990) porque ,el éxito del proyecto depende del primer paso que es el descubrimiento o generación de una idea innovadora (Timmons & Spinelli, 2009). Asimismo, Bygrave & Hofer (1991, p. 12) , definen el proceso del emprendedor empresarial como "un conjunto de funciones, actividades y acciones asociadas a la percepción de oportunidades y a la creación de organizaciones para perseguirlas". Autores como Zacharakis & Bygrave, (2019), caracterizan el proceso en un modelo que consiste en el conjunto secuencial de 4 etapas que son: la idea o concepción del negocio, el evento que desencadena las operaciones, la implementación de las actividades y el crecimiento. Cada una de estas etapas forma parte de aspectos vitales que ayudan a la formación del desarrollo empresarial.

Por otro lado, Gartner (1985), hace énfasis en el proceso de creación de empresas y se plantea que para entender la creación de empresas, es necesario entender el problema en su contexto, es decir, lo que empuja a la creación de una empresa y que el emprendedor como es sólo un elemento más dentro del mismo. En su modelo, Gartner plantea cuatro factores del proceso; el individuo, el entorno, la organización (referido a la organización emprendedora) y el proceso en sí mismo. En este modelo se incluye también no sólo las variables psicológicas (necesidad de control, deseo de éxito y propensión al riesgo), sino que incorpora variables demográficas como el nivel de educación, edad y entorno familias (presencia de padres emprendedores).

Asimismo, Hernangómez Barahona et al. (2005, p. 35), explican que el proceso emprendedor se ve influenciado por rasgos demográficos que son variados y que influyen en la propensión a aprovechar oportunidades empresariales, es así que la edad, el sexo, la posición y las relaciones sociales, a diferencia de la formación y la experiencia que tienen un efecto positivo y lineal, la relación de la edad con el compromiso empresarial es curvilínea (forma de U invertida), ya que, por un lado, influye de manera significativa la experiencia, pero, por otro, existe un efecto negativo del coste de oportunidad y la incertidumbre.

Es así que para (Castiblanco, 2016), la edad es una variable de influencia en la creación de empresas. En la literatura previa de los factores sociodemográficos, concretamente la edad es un predictor comúnmente utilizado para establecer las causas de sus éxitos al desempeño de la función emprendedora. Lévesque & Minniti (2011), expresan que existe mucha influencia entre la compensación de los ingresos empresariales de riesgo y el trabajo asalariado sin riesgo y esto cambia con la edad y, como resultado, la probabilidad de ser un emprendedor depende de la edad a la que se evalúe. Tanto los recursos personales como los salarios tienden a aumentar a medida que los individuos envejecen. A medida que aumenta la riqueza y/o la experiencia, los individuos están mejor equipados para financiar y dirigir sus posibles nuevos negocios. Liang et al. (2018), argumentan que la capacidad empresarial depende de dos tipos de habilidades: una que crece con la edad y otra que disminuye con ella. El primer factor lo llama "ventajas de la

juventud". Aspecto que refleja que la creatividad que disminuye con la edad. Los jóvenes pueden generar más ideas como resultado de los mayores niveles de interacción social. Pueden ser más capaces de pensar de forma novedosa y, por tanto, romper con los productos y métodos de producción antiguos. Por otra parte, los jóvenes pueden estar más dispuestos a asumir riesgos, quizás porque están menos limitados por los gastos familiares. A pesar de ello, la relación del espíritu empresarial con la edad no es decreciente, debido a que en el segundo factor tiene un efecto positivo en la capacidad de crear un negocio con éxito. A esto se le llama "factor perspicacia empresarial", que aumenta con la experiencia laboral y además proporciona la habilidad empresarial de los puestos de trabajo que se asignan a los individuos. Los antecedentes familiares tienen un rol determinante en el aprendizaje y desarrollo de la personalidad del individuo a la hora de tomar una decisión para empezar el proceso de crear una empresa. En ella se desarrollan los componentes afectivos (actitud que indica el sentimiento que el individuo le imprime a sus creencias personales, fomentada por la familia) y se manifiestan como emociones y los sentimientos de aceptación o rechazo ante la idea de crear su propia empresa, valores sociales e individuales, habilidades, hábitos y actitudes que forman parte de esta concepción, sobre todo en la gestión empresarial (Gibb, 1987). La influencia existente sobre un individuo por parte de los padres y/o personas con cierto grado de proximidad y de afecto, es explicada por mecanismos de la teoría del aprendizaje social (Bandura & Walters, 1977), en muchos casos requieren más apoyo personal que apoyo operacional a nivel empresarial (Noguera et al., 2015). Por tanto, la tradición familiar también es un factor muy importante en el que se suscita un ambiente propicio para el desarrollo de nuevas ideas y negocios (Benavides & Sánchez, 2004) por lo que buena parte de los empresarios suelen descender de familias en la que algunos de sus miembros son empresarios (Veciana, 1989). Sin embargo, no necesariamente, el emprendedor requiere de un ambiente familiar para poder crear o no una empresa.

El nivel educativo es otra variable que ha sido considerada en la investigación previa, como una herramienta válida para llevar el proceso y permite crear mejores condiciones de mercados competitivos, dada su naturaleza, requiere necesariamente de ciertas capacidades y habilidades gerenciales (Verheul et al., 2002), implica distinto stock de

conocimiento e información (Shane & Venkataraman, 2000), y a su vez, estas diferencias pueden explicar que emprendedores con una mayor formación y experiencia son más propensas a aprovechar sus conocimientos (Bosma et al., 2012). De acuerdo a Poschke (2013), la relación entre emprendimiento y educación tiene forma de “U”, en la que individuos con mayor nivel de educación son más propensos a ser emprendedores que aquellos con nivel medio. Dicha relación no tiene una fundamentación empírica amplia y está vinculada al análisis causal entre, aunque existe un factor llamado experiencia, en este caso laboral, el cual puede ayudar a determinar el grado de intención a emprender que tenga una persona con formación educativa.

2.3 Intención emprendedora

El proceso emprendedor ha sido ampliamente estudiado a través de la intención emprendedora de los individuos, pues ésta es considerada a menudo un factor importante de participación real en la creación de nuevas empresas (Kautonen et al., 2015). La intención emprendedora es la acción de reconocer oportunidad de crear un negocio y la planificación consciente para su realización. El sistema de valores del individuo, cultura, su entorno social, familiar y educativo pueden conformar el deseo de crear o no una empresa propia. Otro elemento fundamental es la autoeficacia (Bandura, 1977; Shapero & Sokol 1982), que se entiende como la creencia personal de poseer las capacidades para realizar acciones que permitan obtener los resultados deseados.

Desde la psicología ha surgido la teoría de acción razonada de Ajzen, (1986), la cual explica que la mayoría de comportamientos de la vida cotidiana pueden considerarse bajo control volitivo en el sentido de que las personas tienen el control del comportamiento que suele estar dirigido a un objetivo y a la ejecución de su comportamiento, que se produce a medida que se desarrolla un plan. Es decir, hay una intención de actuar por parte del individuo para realizar una conducta determinada, y a su vez las intenciones reflejan el nivel de esfuerzo que las personas están dispuestas a hacer con el fin de realizar la conducta. Por lo tanto, el comportamiento está controlado por la intención. Cabe aclarar que el autor especifica que una intención de

comportamiento se traducirá en ejecución del mismo solo si dicho comportamiento está bajo control de la voluntad, esto obedece a que la ejecución del comportamiento depende también de otros factores, como la disponibilidad de oportunidades y recursos (tiempo, apoyo económico, habilidades, etc.).

Posteriormente, Ajzen (1991), revisa la Teoría de Acción Razonada, llamándola Teoría del Comportamiento Planeado que hace énfasis en que el comportamiento humano, en donde las actitudes personales no son las únicas que influyen en la conducta, sino también por las presiones sociales y un sentido de control. En esta teoría aplica al estudio de las relaciones entre creencias, actitudes, intenciones de conducta y comportamientos, siendo tres factores los que explican el comportamiento. En primer lugar, la actitud hacia el comportamiento, y tiene que ver con el grado en que una persona tiene una valoración de la conducta. El segundo es la denominada "norma subjetiva"; se refiere a la percepción de la presión social para realizar o no realizar la conducta y por último es el grado de control conductual percibido, que está relacionado con la facilidad o dificultad percibida de la realización de la conducta, muy relacionada con la autoeficacia.

Dentro de esta esfera, se va creando un perfil formado por varios factores influyentes, tales como personalidad, apoyo social, sistema económico, cultura y valores. Muchos investigadores han encontrado que rasgos de personalidad como autoeficacia, locus de control interno y proactividad en niveles altos influyen significativamente a tomar acción emprendedora, además de mostrar compromiso a sus actividades (Gurel et al., 2010; Koh, 1996; Lakovleva et al., 2011); No obstante, por personalidad no solamente se puede explicar la acción de emprender, sino que existe un factor cognitivo, emocional y comportamental.

En efecto, estudios han afirmado que creencias y valores individuales influyen en el comportamiento emprendedor (Krueger & Brazeal 1994; Krueger & Carsrud 1993). Son este conjunto de rasgos, valores y cogniciones los que probablemente llevan a las personas a autoemplearse (Learned, 1992), junto al trasfondo sociocultural, que funciona como estimulante o motivador (Mueller & Thomas, 2001).

En literatura de psicología, las intenciones han demostrado ser un apropiado y acertado predictor del comportamiento planificado, sobre todo cuando ese comportamiento es raro, difícil de observar o implica desfases temporales imprevisibles. Las nuevas empresas surgen a lo largo del tiempo e implican de planificación. Por lo tanto, el espíritu empresarial es exactamente el tipo de comportamiento planificado para el que los modelos de intención son ideales.

Por tanto, de la teoría del comportamiento planificado (TPB) de Ajzen (1991), han nacido varios modelos sobre las intenciones empresariales dominados por variaciones del comportamiento planificado (TPB). Por ejemplo, (Krueger et al., 2000), aportaron un modelo complementario, demostrando que las intenciones de emprender suelen ser modelos lineales y unidireccionales y explican que el modelo de Shapero (SEE), es un muy buen predictor de la intención de crear una empresa, porque se centra al ámbito meramente empresarial y que estas intenciones se derivan de las percepciones de deseabilidad, viabilidad y de la propensión de actuar ante las oportunidades. Krueger et al. (2000), finalmente concluyen que las normas sociales sólo sean importantes en los grupos étnicos que tienen una fuerte tradición empresarial. O bien, puede haber diferencias culturales en la importancia de las normas sociales en la actividad económica. Alternativamente, quizás el estereotipo popular de los empresarios como individualistas que suele tener una tendencia hacia la dirección interna. La revisión de Ajzen (1987), considera que un locus de control muy interno reduce el impacto de las normas sociales.

Este enfoque tiene una mirada diferente frente al enfoque económico, Veciana et al., (2005), trata de determinar los rasgos psicológicos en un ámbito de zona geográfica o cultural y explica que resulta fácil evidenciar la diferencia entre emprendedores de los que no lo son y a los que tienen éxito frente a los que no lo tienen, no exento de incertidumbre y riesgo y quienes optan por desarrollar su carrera profesional (Veciana, 2007).

Coon (2004), explica en la teoría de rasgos de personalidad de un emprendedor comprende cualidades estables que una persona tiene en distintas situaciones, es

decir, cualidades innatas. Una de las más utilizadas es el comportamiento que tiene más orientación a la oportunidad, demostrando altos niveles de creatividad e innovación, con habilidades de gestión, con alto grado de responsabilidad, compromiso, perseverancia y hasta se puede decir que con cierto grado de ímpetu en sus acciones empresariales que le hacen sobresalir. Asimismo, la teoría de la necesidad del logro desarrollada por McClelland (1961), explica que los seres humanos tenemos la necesidad de alcanzar el éxito y eso se consigue logrando las metas y objetivos propuestos en nuestros planes. Para Shaver & Scott (1992), la necesidad de logro puede ser un factor personal convincente relacionado con la creación de una nueva empresa. Partiendo del supuesto razonable de que la creación de nuevas empresas implica un riesgo. La evidencia adicional expone que hay una tendencia hacia comportamientos en emprendedores que se someten a riesgo (Brockhaus Sr, 1980). Estos perfiles de personalidad prefieren los riesgos y desafíos de aventurarse a la seguridad de un ingreso estable.

2.4 Resiliencia y capacidad de emprender

En el contexto de un mundo concebido, en el pasado, como un sistema de relaciones lineales y causales entre recursos disponibles y oportunidades, donde predominaba la idea de un mundo previsible, analizado por un sistema determinista con procedimientos preestablecidos, el concepto de intención emprendedora se fue convirtiendo desde lo meramente instrumental (el hacer) hacia un concepto más complejo donde se vincula a la producción y la renta: 1) la incertidumbre y el riesgo, 2) la innovación y 3) la actitud y el comportamiento. Child (1974), argumenta que desde el punto de vista determinista, organizar y dirigir una empresa no es funcional debido a que no se considera el hecho de que existen variaciones estructurales en su entorno, por lo que es necesario que el emprendedor comprenda que es inadecuado usar este método principalmente porque existen fallos en los sistemas de un organización (entiéndase sistema como un todo, por ejemplo, aspectos económicos, sociales, entre otros). El emprendedor se desplaza en el campo de la incertidumbre, por tal motivo debe de plantearse estrategias orientadas a usar propósitos que representen éxito en el teatro de sus operaciones y esto depende

de la capacidad que tenga de enfrentar las situaciones adversas o caóticas que se produzcan en el proceso emprendedor, además, debe adoptar y tomar decisiones con rapidez, solucionar problemas con creatividad y adaptarse positivamente en un contexto de la adversidad.

Es por ello que, este nuevo concepto de emprendedor será concebido teniendo en cuenta todas y cada una de estas aportaciones, haciendo especial mención a la situación contextual en la que éste interactúa y que está caracterizada por el cambio constante y continuo, en el que se requiere un espectro de la cultura emprendedora fluida y flexible, en el que puedan estar preparados no solamente para responder a las vicisitudes, sino para poder reorientar el curso de las situaciones de manera proactiva y controlada, en la que el comportamiento emprendedor sea eficiente, por tanto, es importante tomar en cuenta las capacidades del emprendedor para lograr el éxito y a su vez uno de los componentes implícitos que es la resiliencia, una variable que influye mucho en la persistencia y madurez de sus habilidades. Como se ha comentado previamente, la resiliencia es una medida de la capacidad para afrontar el estrés y ayuda a afrontar la ansiedad, la depresión y las reacciones al estrés (Connor & Davidson, 2003). Los factores estresantes internos y externos están siempre presentes y la capacidad de la persona para afrontar acontecimientos está influenciada por las adaptaciones exitosas y no exitosas a las perturbaciones anteriores. En algunas situaciones, estas adaptaciones, o la protección.

La resiliencia es una característica positiva de la personalidad, la cual permite resistir, tolerar la presión, los obstáculos y pese a ello hacer las cosas correctas y , puede entenderse como la capacidad que una persona presenta y que a pesar de las adversidades y a las frustraciones que atraviesa, puede superarlas y salir de ellas con aprendizaje y un y fortaleza (Wagnild y Young, 1993). El concepto de resiliencia ha tenido relevancia en diversos campos y su uso se ha dado desde la ecología (Holling, 1973), la psicología (Bonanno, 2004), hasta la administración de empresas, evocando cada vez más su necesidad de su conocimiento en las personas y las organizaciones que crean, es decir en los emprendedores. Para Windle et al., (2011), la resiliencia es un proceso

dinámico de adaptación que permite a los emprendedores a seguir mirando hacia el futuro a pesar de las duras condiciones del mercado y a pesar de los acontecimientos desestabilizadores a los que deben enfrentarse continuamente, por ende es la capacidad para superar circunstancias difíciles. Esta capacidad de adaptación ante la adversidad depende de los recursos del individuo y de su interacción con el entorno. Podría ser la clave para explicar la forma de tomar riesgos a lo largo de la vida y el modo en que las personas se "recuperan" y afrontan los distintos retos que se presentan desde la infancia hasta la vejez, como la mala salud.

Este constructo es relevante en el campo de la investigación del espíritu emprendedor por el uso de su término como preparación, resistencia, persistencia y autoeficacia para explicar su capacidad para obtener resultados positivos, mucho mejores cada vez. Al mismo tiempo por sus rasgos conductuales y comportamentales de las distintas formas de emprender, fomentan la capacidad de sus empresas a adaptarse a nuevas circunstancias (Korber & McNaughton, 2017).

La resiliencia fue entendida en sus inicios como un rasgo del individuo, sin embargo, la mayoría de las investigaciones demuestran ahora que la resiliencia es el resultado de la interacción de los individuos con su entorno y los procesos que promueven el bienestar o los protegen contra los factores que causan riesgo (Zautra et al., 2010). La existencia de varios factores modifica los efectos negativos de los contextos en las que se presentan adversidades. Un factor primordial es sostener relaciones sociales que proporcionen atención, apoyo y confianza, que sirvan estímulo, tanto dentro como fuera de la familia. La resiliencia es parte de una capacidad y es un constructo relevante en el campo del emprendimiento, su importancia radica en los planteamientos psicológicos que la definen como una capacidad o habilidad para mantener niveles relativamente estables y saludables de funcionamiento psicológico y emocional a pesar de experimentar un trauma o una pérdida grave (Bonanno, 2004; Eicher et al., 2015). Es, por tanto, una habilidad que los emprendedores necesitan para lograr sobrellevar adversidades en el camino de su puesta en marcha de su negocio. Para otros autores como Salvo et al. (2017), la resiliencia es la capacidad que permite a una persona afrontar situaciones

adversas y desarrollar estrategias para superarlas, y comprende habilidades individuales y factores de protección. El estudio de la resiliencia detalla las diversas maneras de superar la adversidad y el dolor. De igual manera, Fontaines et al. (2014), señalan a la resiliencia como un factor importante a la hora de lograr metas y objetivos en torno a la intención de emprender y hace énfasis en el proceso de formación universitaria como factor que juega un rol importante en el desarrollo en estudiantes. Finalmente, de Souza Cruz & de Moraes, (2013), explican que, la resiliencia es la capacidad de superación y la base humana de gran competencia para las empresas en la actualidad, ya que permite la toma de decisiones y la formulación estrategia de una inversión efectiva auto generadora de recursos, por lo que para un empresario iniciado, también es un factor del desarrollo de su proactividad si es que desea generar una línea de desarrollo desde su capacidad emprendedora.

2.5 Dimensiones de la resiliencia

Para el estudio de la resiliencia, se ha optado por dividirla en las diferentes dimensiones planteadas por Wagnild & Young (1993), que se especifican a continuación:

- **Ecuanimidad:** Considerada como la perspectiva balanceada de su propia vida y experiencias; connota la habilidad de considerar un amplio campo de experiencia y “esperar tranquilo”, y tomar las cosas como vengan; por ende, se moderan las respuestas extremas ante la adversidad.
- **Perseverancia:** Referida al acto de persistencia a pesar de la adversidad o desaliento; la perseverancia connota un fuerte deseo de continuar luchando para construir la vida de uno mismo, permanecer involucrado y de practicar la autodisciplina.
- **Confianza en sí mismo:** Es la creencia en uno mismo y en sus propias capacidades; también es considerada como la habilidad de depender de uno mismo y reconocer sus propias fuerzas y limitaciones. Las personas independientes son descritas como sobrevivientes.
- **Satisfacción Personal:** Comprender que la vida tiene un significado y como se contribuye a esta.

- **Sentirse solo:** Referida a la comprensión de que la senda de vida de cada persona es única mientras que se comparten algunas.

Emprender es una actividad que lleva al individuo a actuar con ímpetu para afrontar los riesgos que se presentan a lo largo de la trayectoria para llevar a cabo el proyecto que se proponga, es por eso que tomar riesgos es parte de las consecuencias que tiene que afrontar para lograr soportar las turbulencias que se presenten. Es así que para (De Vries & Shields, 2005), la resiliencia es un rasgo clave que puede aumentarse potenciando la creación de redes y aceptando que el cambio forma parte de la vida y evitando ver las crisis como algo insuperable (Davidsson et al., 2001). Por lo que la resiliencia es una característica inherente a los individuos emprendedores y a las empresas, esto resulta de diferentes factores adyacentes, la resiliencia psicológica que refuerza las intenciones empresariales, el comportamiento empresarial que fomenta la resiliencia organizativa, y las empresas como potenciadores de la resiliencia económica regional o comunitaria (Korber & McNaughton, 2017).

Algunos autores como De Vries & Shields (2005) o Hmieleski et al. (2015), definen la resiliencia emprendedora como un conjunto de diferentes rasgos o cualidades en los individuos como la flexibilidad, la motivación, la perseverancia, el optimismo, la autoeficacia y la esperanza y de forma más general, la inteligencia emocional del emprendedor (Humphrey, 2013). Krueger (2000), expresa que la resiliencia suele tratarse como sinónimo de autoeficacia u optimismo. Por ejemplo, Bullough et al. (2014), demostraron que los aspirantes a empresarios que creen en su capacidad para enfrentarse a entornos estresantes tenían una probabilidad significativamente mayor de crear una empresa, centrándose más explícitamente en la adversidad y expresan que la resiliencia del individuo se relaciona positiva y significativamente con las intenciones de emprender.

Por otro lado, el grado de resiliencia emprendedora no sólo depende de características internas o personales, sino también de factores estructurales y externos. (Acs et al., 2013). Así, se propone que las actividades empresariales a través de diferentes culturas

podría ofrecer una explicación de que la resiliencia empresarial puede depender de factores externos e internos y, al igual que el propio espíritu empresarial, está relacionado con "una interacción dinámica de actitudes actividades y aspiraciones que varían a lo largo de las etapas de desarrollo económico, es decir, en diferentes sociedades.

El nivel de aceptación de riesgos y el grado de resiliencia emprendedora pueden, por tanto, ser la combinación de factores contextuales internos y externos a los que se enfrentan los nuevos empresarios. El grado de resiliencia empresarial en una sociedad concreta también puede estar relacionado con las normas sociales. Las características de los emprendedores, como la disposición a asumir riesgos, también les hacen más propensos a experimentar el fracaso. Aprender del fracaso y por tanto ser una característica importante, especialmente para los emprendedores (Hedner et al., 2011).

Es así como se puede decir que la resiliencia tiene relevancia social en los emprendedores y en las empresas, se convierte, así, en una de las clave principales de la sociedad actual porque se tiene constancia de que una sociedad dispuesta a sobrellevar situaciones traumáticas, a aprender de sus errores y afronta con madurez emocional las situaciones que se presentan en el día a día.

2.6 Autoeficacia en el emprendimiento

Bandura, (1997), explica que la autoeficacia percibida tiene efecto sobre el proceso de autogestión porque afecta a las acciones tanto directa como indirectamente, a través de su impacto en los determinantes cognitivos, motivacionales, decisionales y afectivos. Las creencias de eficacia personal influyen en las normas de autorregulación, el grado de resistencia a la adversidad, la vulnerabilidad al estrés y a la depresión. Los pensamientos y creencias tienen una fuerte influencia sobre nuestras actuaciones y facilitan herramientas terapéuticas eficaces en el control de la ansiedad y la depresión, además es el entorno social y cultural son factores que determina si un individuo está influenciado por la idea de poner en marcha un negocio. McGee et al. (2009), explica que la autoeficacia emprendedora es un constructo que se ha usado para medir la creencia de una persona en sus habilidades y capacidades para lograr el éxito empresarial.

Un efecto importante de la autoeficacia es la elección de escenarios de comportamiento. Los individuos tienden a elegir situaciones en las que anticipan un alto control personal, pero evitan situaciones en las que anticipan un bajo control (Bandura 1982). En consecuencia, en la medida en que las personas planifican y eligen sus trayectorias profesionales, evalúan sus capacidades personales en función de los requisitos de las diferentes ocupaciones. Por lo tanto, esta evaluación de sus capacidades personales orienta a las personas para que se preparen e ingresen en ocupaciones en las que se sienten eficaces, así como para evitar las ocupaciones en las que se sienten poco competentes.

Es importante señalar que la autoeficacia proporciona datos para entender el proceso emprendedor. Moriano et al. (2006), en su estudio sobre la escala de la autoeficacia en España, concluye que la autoeficacia se puede, como un predictor potente de la conducta emprendedora. Asimismo, Fontaines-Ruiz et al. (2016), en su planteamiento de modelo sistémico de la actitud emprendedora, señala que “la autoeficacia al igual que en la TCP de Ajzen y la presencia del control percibido es crucial en la comprensión de la cercanía o lejanía que el individuo tenga respecto al emprendimiento”. Se asume que, a mayor autoeficacia, más fuerza adquiere la idea de afrontar los avatares del proceso de emprendimiento ya que existe una especie de fortaleza interior que alimenta la disposición a emprender y a hacer frente a situaciones poco gratas.

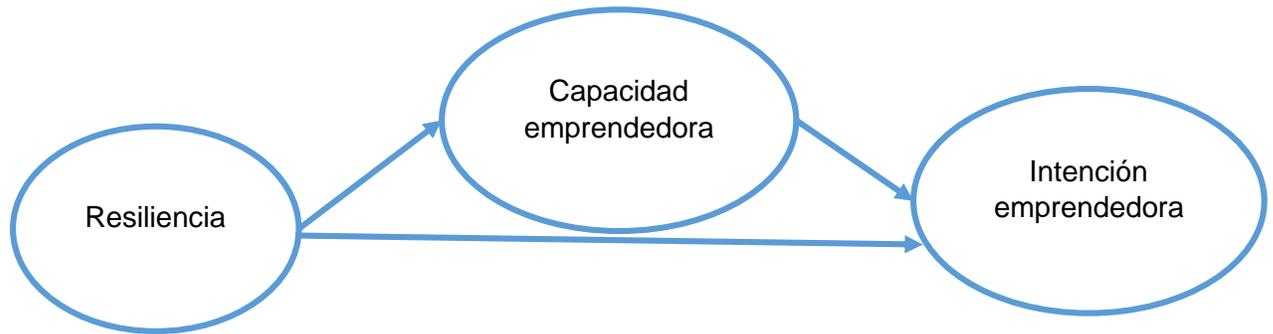
Basada en la teoría social cognitiva (Bandura, 1986), la autoeficacia es un componente motivacional que funciona de dos maneras que permiten alcanzar metas, en primer lugar, provoca el desarrollo de metas y, en segundo lugar, mejora el vínculo entre las metas y su logro, en consecuencia, la autoeficacia empresarial influye positivamente en el desarrollo de los objetivos empresariales.

Posteriormente, se ha encontrado que la autoeficacia emprendedora, es un elemento, que recolecta características importantes de un emprendedor, resaltando las siguientes dimensiones (Guevara Rueda & Chavez Brito, 2018) :

- Desarrollar nuevos productos y oportunidades de mercado, las personas de la empresa deben ser dinámicas e inteligentes al momento de desarrollar sus productos, deben considerar la información del cliente y darle seguimiento de acuerdo con su necesidad.
- Construir un entorno innovador, este comportamiento hace referencia a promover un ambiente laboral estable, con personas capaces de generar ideas en beneficio de su entorno.
- Iniciar relaciones con inversores, promueve la estabilidad económica mediante la inversión para el desarrollo de la empresa, generando así expansión y beneficio en la misma.
- Definir el objeto central del negocio, es necesario tener claro el propósito del negocio o la empresa y todas las áreas que la conforman, con el fin de desempeñar la visión y misión de manera adecuada.
- Afrontar cambios inesperados y desarrollar los recursos humanos clave, se refiere a la habilidad necesaria que tiene el individuo, y que le permite tomar decisiones en situaciones imprevistas, con el fin de saber cómo sobrellevarlas y no entrar en circunstancias poco agradables.
- Desarrollar los recursos humanos clave, el dueño del negocio debe promover en sus trabajadores el cumplimiento de todos sus objetivos, estos individuos deben promover a que la institución se desarrolle de la mejor manera, y la persona indicada para este trabajo es el dirigente de la empresa.

3. Modelo propuesto

Figura 1. Modelo conceptual propuesto



Fuente: Elaboración propia

En base a los diferentes conceptos explicados, en este trabajo se ha propuesto el siguiente modelo, modelo conceptual de la investigación (Figura 2). Como se puede observar, la resiliencia es la variable independiente que influye sobre la capacidad emprendedora la cual incrementa la intención de emprender de los individuos, que a su vez, asimismo la resiliencia puede influir directamente en la intención de emprender. Posteriormente, se explicarán cada una de las hipótesis relativas a este modelo.

3.1. Desarrollo de hipótesis

La resiliencia es una de las habilidades básicas de comportamiento que necesita un emprendedor. Es considerada como un proceso que depende de la interacción del individuo con un entorno que es cambiante, no estático (De Vries y Shields, 2006; Zautra et al., 2010). Los emprendedores deben ser persistentes, resistentes, ante las incertidumbres e incluso cuando se deben enfrentar a circunstancias adversas deben de ser capaces de desarrollar y movilizar recursos que a menudo no sospechaban que poseen. Por lo tanto, ser resiliente es un proceso dinámico y evolutivo a través del cual los individuos con resiliencia adquieren los conocimientos, capacidades y las habilidades (flexibilidad, pensamiento crítico, independencia, perseverancia, autoeficacia, entre otros), en el proceso de emprender. En este sentido, Castillo (2018), afirma que la capacidad emprendedora y resiliencia son factores que se relacionan positiva y significativamente, esto quiere decir que si el individuo tiene mayor nivel de resiliencia,

mayor será su capacidad y su potencial para emprender, se ajusta positivamente y mantiene el funcionamiento antes, durante y después de la adversidad (Williams et al., 2017).

Finalmente, algunos estudios han examinado, desde un punto de vista teórico, la relación entre la resiliencia y los antecedentes de la intención emprendedora, haciendo énfasis en la autoeficacia. Se considera que la autoeficacia es un elemento central de la decisión emprendedora, que determina la forma en que los individuos perseveran ante las dificultades, su resiliencia ante la adversidad, su vulnerabilidad al estrés, su respuesta a las demandas ambientales exigentes y las elecciones que realizan en los momentos decisivos (Benight & Bandura, 2004). La autoeficacia percibida, por tanto, se considera un elemento muy similar a la capacidad emprendedora y que es influido por la resiliencia (Linley & Joseph, 2004). De esta manera, se ha planteado lo siguiente:

H1. Existe una relación positiva y significativa entre los factores de la resiliencia y capacidad emprendedora en el individuo.

La resiliencia emprendedora ha sido reconocida en los últimos años como un elemento clave para explicar el comportamiento emprendedor superando y afrontando la incertidumbre y aprender de los fracasos del pasado. Por lo tanto, el desarrollo de la resiliencia es esencial para que los emprendedores para decidir la creación de un negocio (Lee & Wang, 2017). A la hora de estudiar la resiliencia y la intención emprendedora Bullough et al.(2014), ha demostrado que los aspirantes a empresarios que creen en su capacidad para enfrentarse a entornos estresantes eran significativamente más tendientes a crear una empresa. Los mismos estudiosos se centran más explícitamente en la adversidad ex ante y demuestran que la resiliencia individual está positiva y significativamente relacionada con las intenciones de emprender en zonas de guerra (Bullough et al., 2014). Asimismo, Monllor & Murphy (2017), proponen que la resiliencia sirve "como un escudo que protege las intenciones del impacto negativo del miedo al fracaso" y aumenta las intenciones emprendedoras.

Por desgracia, las publicaciones no suelen explicar cómo la resiliencia es conceptualmente diferente de otros atributos relacionados.

En sentido similar Fontaines-Ruiz et al. (2016) puntualizan que la resiliencia es un factor importante a la hora de lograr las metas en torno a la intención de emprender un proyecto productivo independiente, durante o al finalizar el proceso de formación universitaria". Korber & McNaughton (2017), explican que la resiliencia es una característica inherente de los individuos emprendedores, refuerza las intenciones emprendedoras, el comportamiento empresarial que fomenta la resiliencia organizativa, y las empresas (y los individuos). Por tanto, se plantea lo siguiente:

H2. Existe relación positiva y significativa entre los factores de la resiliencia e intención emprendedora e los individuos.

El acto de crear una empresa puede estar influenciada por aspectos intuitivos que incidan en esa decisión, es una conducta racional, no el producto de un impulso o una emoción (Krueger et al., 2000; Pina E. Cunha, 2007). Uno de los detonantes de la intención emprendedoras son las capacidades emprendedoras entre ellas las de realización, creatividad, relación social y la de planificación (Mavila, Tinoco, et al., 2009).

Numerosos estudios han demostrado que en muchos ámbitos existe una asociación positiva entre la capacidad emprendedora y factores como la intención hacia el emprendimiento. El emprendedor potencial posee una alta capacidad emprendedora según Bernal Guerrero y Cárdenas Gutiérrez (2015), el potencial emprendedor se halla íntimamente relacionado con determinadas cualidades personales como creatividad, el espíritu innovador, el sentido crítico, el control personal, la responsabilidad, la autoconfianza, la motivación al logro, la perseverancia, la disposición para la resolución de problemas, el liderazgo o la resistencia al fracaso, entre otras. Por tanto, la capacidad emprendedora, es un proceso formativo del individuo, que es complejo y se encuentra detrás de todas las acciones humanas. Por extensión, también lo está en aquellas personas que tienen una mayor predisposición a la acción emprendedora, muchos estudios han demostrado que a mayor capacidad emprendedora, mayor intención de

emprender (Castillo, 2018; Garrido-Yserte et al., 2020; Mavila, Tinoco, et al., 2009). Por tanto, se propone la última hipótesis:

H3. Existe relación positiva y significativa entre la capacidad emprendedora y la intención emprendedora.

4. Propuesta para testar hipótesis

Debido a la limitación de tiempo, esta investigación no contiene una parte empírica. Sin embargo, se plantea a continuación una propuesta acerca de cómo sería el desarrollo del análisis empírico. La investigación a realizar se basaría en un enfoque cuantitativo. Por lo tanto, en la medida que se quieren establecer las relaciones existentes entre las variables resiliencia, capacidad emprendedora e intención emprendedora, utilizará la recolección de datos para probar las hipótesis, a través de la aplicación de un instrumento (encuesta). Posteriormente, se procederá al análisis estadístico con el fin de entender cómo influyen las variables resiliencia y capacidad emprendedora en la intención emprendedora, y probar las teorías de estudio en estudiantes del último curso de los grados que ofrece la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valladolid.

Es importante destacar que nos encontramos en una sociedad del conocimiento, por tanto, es conveniente reconocer que las universidades produzcan y transformen, cada vez más y de manera más directa, a los estudiantes y son las responsables en promover del desarrollo económico, en este estudio se propone al estudiante universitario como sujeto de estudio. Como menciona Chapa (2008), entre los beneficios que otorgan a los estudiantes la educación emprendedora está el detectar y promover las vocaciones empresariales, favorecer el autoempleo, orientar la vocación profesional de los participantes, vincular al sector productivo con el sector educativo.

En concreto, a través del estudio interesa especialmente averiguar cómo los estudiantes a través de la educación y formación emprendedora logran ser emprendedores exitosos. El estudio de las intenciones emprendedoras en estudiantes universitarios de ciencias empresariales ha sido frecuente en años recientes. Existen diversos estudios que se

enfocan en los estudiantes como sujeto de estudio en este tema, por su importancia en la sociedad como agentes de cambio y aportan nuevas ideas, entre estos encontramos a Autio et al. (2001), Bae et al. (2014) y Fayolle & Gailly (2015).

5. Posibles variables de medida

Las tablas 1 y 2 representan las variables que se medirán en el instrumento (encuesta). En primer lugar, es importante estudiar factores no psicológicos, que son los rasgos demográficos, que influyen en la propensión a aprovechar oportunidades empresariales y serán incluidos en el modelo como variables de control. Entre los principales factores no psicológicos investigados que serán incluidos son la edad, el sexo, la posición y los antecedentes familiares (Bae et al., 2014; Baumol, 1968; Filion & Laferté, 2003).

Tabla 1. Variables sociodemográficas

Variable	Tipo de variable	Definición conceptual	Dimensión operacional	Unidad de medida
Edad	Cuantitativa	Cantidad de años cumplidos a la fecha de aplicación del estudio	Años cumplidos	Años
Sexo	Cualitativa dicotómica	Características anatómicas, biológicas y fisiológicas que diferencian al hombre y la mujer	Tipo de sexo	Femenino Masculino
Antecedentes familiares	Cualitativa	Relaciones de propiedad en caso que hayan tenido antecedentes de familiares cercanos dueños de empresa	Miembros familiares	Padre Madre Hermano Tio/Tia Abuelo/abuela

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, la teoría del comportamiento sugiere que la intención de llevar a cabo una conducta está influida por tres componentes: (a) la actitud hacia dicha conducta, (b) la norma subjetiva y (c) el control conductual percibido (CCP). Estudios previos sobre intención emprendedora ponen de manifiesto que la influencia de cada uno de los componentes del modelo varía entre investigaciones (Krueger et al., 2000; Liñán & Chen, 2006). La capacidad emprendedora y la resiliencia que como afirma (Kissi et al., 2020), el desarrollo de estas contribuye al desarrollo de una conducta que tiende a ser positiva

para emprender. Todos los ítems del cuestionario tienen un formato de respuesta tipo Likert de 5 puntos. A continuación, se recoge la descripción de cada una de las escalas empleadas (Tabla 2).

Tabla 2. Variables psicológicas

Variable	Tipo de variable	Definición conceptual	Dimensión operacional	Unidad de medida
Capacidad emprendedora	Cuantitativa	Es un conjunto de competencias que posee el emprendedor que le permite el éxito empresarial (Mavila, Tinoco, et al., 2009).	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de innovación • Capacidad de realización personal • Capacidad de relación social • Capacidad de planificación estratégica 	Escala de Likert de 5 puntos
Intención emprendedora	Cuantitativa	Es un estado mental que las personas poseen en favor de optar por la creación de una nueva empresa o la creación de valor al interior de organizaciones existentes (Krueger, 1993).	<ul style="list-style-type: none"> • Decisión de crear una empresa en el futuro • Objetivo profesional de ser empresario 	Escala de Likert de 5 puntos
Resiliencia	Cuantitativa	Implica una actitud optimista con la capacidad de buscar nuevas oportunidades, para cumplir objetivos y ser exitoso en la aventura de nuevos proyectos económicos (Bonanno, 2004).	<ul style="list-style-type: none"> • Ecuanimidad • Perseverancia • Confianza en sí mismo • Satisfacción personal 	Escala de Likert de 5 puntos

Fuente: Elaboración propia

6. Potencial método de análisis

Las variables serán analizadas a través del método de ecuaciones estructurales (Structural Equation Modeling, SEM) que son una rama de los modelos estadísticos multivariantes y que permiten estimar las relaciones entre múltiples variables (Intención, capacidad y resiliencia emprendedora). Se busca examinar simultáneamente una serie de relaciones de dependencia y los efectos de unas variables sobre las otras (Cupani, 2012). Integrando una serie de ecuaciones lineales y estableciendo cuáles son dependientes o independientes. De manera general, los SEM permitirán inicialmente crear modelos del error de medida. Posteriormente, incorporarán constructos inobservables (variables latentes y variables teóricas no observadas). Además, confronta el conocimiento a priori e hipótesis con datos empíricos (Escobedo Portillo et al., 2016). Con respecto a su estimación, la técnica SEM se basa en la correlación existente entre las variables medidas de una muestra o población, en un momento dado.

Más concretamente, para la presente investigación se utilizaría el modelo de ecuaciones estructurales por el método de mínimos cuadrados parciales (Partial Least Squares-PLS), teniendo en cuenta que los indicadores son de tipo reflectivo y formativo. La regresión por mínimos cuadrados parciales se utilizará para reducir las dimensiones del conjunto de variables explicativas a través del modelo de medida. Esta técnica de análisis busca específicamente predecir variables dependientes, por lo que resulta de utilidad para propósitos de análisis causal predictivo. Así, la regresión PLS identifica los componentes de la variable independiente que son los más adecuados para explicar la variable dependiente a través del llamado modelo estructural (Leyva Cordero & Olague de la Cruz, 2014).

7. Conclusión

La globalización, tecnología, pandemias y crisis económicas han propiciado en numerosos países deterioros y malestares económicos, sociales, políticos y ambientales. Por tanto, la creación de empresas es muy importante para el progreso económico de la sociedad actual, es una figura de empuje económico, creatividad, innovación y esfuerzo que constituyen un valor importante en el proceso de creación de riqueza. El emprendedor es un individuo que se han convertido en un destacado objeto de estudio para los investigadores quienes tratan de encontrar en ellos todas las características personales individuales y sociales más comunes que los motivan a iniciar una empresa.

En este sentido, la preocupación de los investigadores ha llevado a plantearse diversas preguntas por descifrar en relación a la influencia de la intención emprendedora sobre la creación de empresas y todos los elementos que influyen en la decisión de creación y puesta en marcha de una empresa. Está claro que el emprendedor tiene determinados comportamientos, habilidades y capacidades que lo caracterizan, lo que es interesante con el fin de conocer y definir los orígenes causales de tales conductas, que aporta un bagaje de conocimientos para emplear en metodologías de enseñanza en centros de educación. En el ámbito de la universidad se puede encontrar personas con enorme potencial para emprender, pero, este potencial no ha sido lo suficientemente estimulado en los estudiantes de tal forma que los incite a querer emprender al ser egresados de sus estudios. En tal sentido, es necesario establecer un enfoque sistémico de enseñanza que integre los ejes de desarrollo económico, social y sostenible.

Por lo tanto, se le puede atribuir a la persona con espíritu emprendedor la capacidad de hacer las cosas con perseverancia y optimismo, estar preparados para levantarse cada vez que se caen y saber convivir con la incertidumbre. Cabe destacar que es prudente analizar el perfil psicológico del emprendedor, considerando distintos rasgos de personalidad que permiten al emprendedor desarrollar capacidades tener un mayor nivel de resiliencia que le permitiría afrontar situaciones de riesgo que siente puede superar,

viéndose como un componente que influye en la capacidad para emprender, que a su vez influye en la intención para emprender. En este trabajo, se ha planteado que existe un amplio cuerpo teórico que fundamenta la actividad emprendedora que identifica más evidencia empírica con respecto a la relación entre emprendimiento y desarrollo de resiliencia, es importante continuar explorando temas que se relacionen con el emprendimiento, ya que es una herramienta para ayudar al crecimiento económico de un país. Esto nos lleva al planteamiento de que en el emprendimiento existen variables como la capacidad y la resiliencia que pueden ser un factor precipitador que influya en las variables motivadoras de percepción y por lo tanto en la intención emprendedora.

La limitación principal de este estudio ha sido la realización de la parte empírica de la forma que ha sido comentada, de forma que hubiera permitido descubrir el nivel de relación entre las variables estudiadas y cómo influyen sobre los jóvenes estudiantes de carreras universitarias. En este sentido, se espera poder recoger datos cuantitativos en un futuro próximo que permitan este análisis empírico.

Finalmente, como líneas futuras de investigación, sería interesante plantear un estudio longitudinal para ver cómo varía el espíritu emprendedor en los mismos estudiantes a lo largo de su carrera, en lugar de realizar el análisis de corte transversal con estudiantes diferentes, con el fin de apoyar las gestiones de los gobiernos que respaldan el talento emprendedor. Además, se podría aportar con otras líneas de investigación que conduzcan en qué medida y en qué forma desarrollan inteligencia emocional cuando se forman en la universidad los estudiantes con potencial emprendedor. La inteligencia emocional puede definirse como la capacidad de gestionarnos a nosotros mismos, es decir, a nuestros sentimientos y a la forma de responder a las diversas situaciones que ocurren en nuestras vidas y a las relaciones de forma eficaz, presentando cuatro aptitudes fundamentales; conciencia de uno mismo, autogestión, conciencia social y habilidad social (Goleman, 2018).

En esta inteligencia podría tener una gran relevancia variables como la cultura, la edad, el perfil individual y grupal de la sociedad, el ambiente escolar, atributos socioemocionales positivos basados en la fuerza y capacidad de recuperación frente a dificultades (resiliencia) y capacidad para resolver problemas, que surgen del interés

derivado del debate académico y económico. Además, puede resultar interesante analizar si el género es un factor que influye en las fortalezas sociales y emocionales, el nivel en cuanto a regulación emocional y resiliencia entre hombres y mujeres, con consecuencias en la intención emprendedora y el comportamiento emprendedor.

8. Referencias

- Acs, Z. J., Boardman, M. C., & McNeely, C. L. (2013). The social value of productive entrepreneurship. *Small Business Economics*, 40(3), 785-796.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of experimental social psychology*, 22(5), 453-474.
- Arraut Camargo, L. C., Sánchez Drago, H., & Novoa Martínez, K. (2011). Impacto del programa emprendedor en la Universidad Tecnológica de Bolívar mediante un análisis a través de SPSS. *Revista EAN*, 71, 184-194.
- ASENSIO DEL ARCO, E., & VÁZQUEZ BLÖMER, B. (2012). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Editorial Paraninfo.
- Autio, E., H. Keeley, R., Klofsten, M., GC Parker, G., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145-160.
- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship theory and practice*, 38(2), 217-254.
- Bandura, A., & Walters, R. H. (1977). *Social learning theory* (Vol. 1). Englewood cliffs Prentice Hall.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *The American economic review*, 58(2), 64-71.
- Benavides, M. del M., & Sánchez, I. (2004). El estudiante universitario como emprendedor: Un análisis cualitativo desde la perspectiva de los diferentes agentes implicados. *Roig, S., Ribeiro, D., Torcal, R., De la Torre, A. y Cerver, E. El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+ D+ I, cap, 4.*
- Benight, C. C., & Bandura, A. (2004). Social cognitive theory of posttraumatic recovery: The role of perceived self-efficacy. *Behaviour research and therapy*, 42(10), 1129-1148.
- Bernal Guerrero, A., & Cárdenas Gutiérrez, A. R. (2015). Evaluación del potencial emprendedor en escolares. Una investigación longitudinal. *Educación XX1*.
- Bonanno, G. A. (2004). Loss, trauma, and human resilience: Have we underestimated the human capacity to thrive after extremely aversive events? *American psychologist*, 59(1), 20.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M., & Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models. *Journal of economic psychology*, 33(2), 410-424.
- Brockhaus Sr, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of management Journal*, 23(3), 509-520.
- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. (2014). Danger zone entrepreneurs: The importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(3), 473-499.

- Bygrave, W. D., & Hofer, C. (1991). *Theorizing about entrepreneurship Entrepreneurship Theory and Practice*, winter. 14, 12-22.
- Casson, M. (1995). *Entrepreneurship and business culture*.
- Castillo Rosario, L. Y. (2018). *Capacidad emprendedora y resiliencia como factores influyentes sobre el potencial emprendedor empresarial en estudiantes de ciencias administrativas y recursos humanos de una universidad privada de Lima*.
- Chapa, E. A. (2008). Programa Emprendedor Obligatorio: Alternativa de Educación Integral. *Formación universitaria*, 1(6), 35-39.
- Child, J. (1974). Managerial and organizational factors associated with company performance part I. *Journal of Management studies*, 11(3), 175-189.
- Christensen, P. S., & Peterson, R. (1990). *Opportunity identification: Mapping the sources of new venture ideas*.
- Connor, K., & Davidson, J. (2003). *Development of a new resilience scale: The Connor-Davidson Resilience Scale (CD-RISC)—Connor—2003—Depression and Anxiety—Wiley Online Library*.
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/da.10113>
- Coon, D. (2004). *Introduction to Psychology Minneapolis*. West Publishing Company.
- Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal of business venturing*, 26(6), 604-623.
- Cornwall, J. R. (1998). The entrepreneur as a building block for community. *Journal of developmental entrepreneurship*, 3(2), 141.
- Cupani, M. (2012). Análisis de Ecuaciones Estructurales: Conceptos, etapas de desarrollo y un ejemplo de aplicación. *Revista tesis*, 1(1), 186-199.
- Davidsson, P., Low, M. B., & Wright, M. (2001). Editor's introduction: Low and MacMillan ten years on: Achievements and future directions for entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), 5-15.
- de Souza Cruz, M. T., & de Moraes, I. M. M. (2013). Empreendedorismo e resiliência: Mapeamento das competências técnicas e comportamentais exigidas na atualidade. *Pensamento & Realidade*, 28(2).
- De Vries, H., & Shields, M. (2005). Entrepreneurial resilience: An analysis of the resilience factors in SME owner-managers. *University of Central Arkansas working paper*.
- Del Teso Díez, L. (2000). *Entrepreneur, entrepreneurship, entrepreneurial: Factores clave para la creación de empresas: tesis doctoral [PhD Thesis]*. Centro de Empresas e Innovación de Álava.
- Eicher, M., Matzka, M., Dubey, C., & White, K. (2015). Resilience in adult cancer care: An integrative literature review. *Oncology nursing forum*, 42(1).

- Escobedo Portillo, M. T., Hernández Gómez, J. A., Estebané Ortega, V., & Martínez Moreno, G. (2016). Modelos de ecuaciones estructurales: Características, fases, construcción, aplicación y resultados. *Ciencia & trabajo*, 18(55), 16-22.
- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intention: Hysteresis and persistence. *Journal of small business management*, 53(1), 75-93.
- Filion, L. J., & Laferté, S. (2003). Um roteiro para desenvolver o empreendedorismo. *Recife: IEL*.
- Fontaines, T., Palomo, M., & Velásquez, M. V. (2014). Resiliencia como componente de la actitud emprendedora de los jóvenes universitarios. *Educación y desarrollo social*.
- Fontaines-Ruiz, T., Palomo de Rivero, M., Velásquez, M. V., & Aguirre Benalcázar, M. (2016). *Actitud emprendedora: ¿qué es??` De qué se compone?*
- García, J. C. S., Gutiérrez, A., Carballo, T., Quintana, R., & Caggiano, V. (2010). El emprendedor desde el enfoque de la psicología positiva. *International Journal of Developmental and Educational Psychology: INFAD. Revista de Psicología*, 1(1), 35-42.
- Garrido-Yserte, R., Crecente-Romero, F., & Gallo-Rivera, M.-T. (2020). The relationship between capacities and entrepreneurial intention in secondary school students. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 33(1), 2322-2341.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- GIBB, A. (2011). Espíritu empresarial: Soluciones únicas para ambientes únicos. ¿Acaso es posible lograr esto con el paradigma existente? *Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial*, 2, 15-76.
- Goleman, D. (2018). *Inteligencia emocional en la empresa (Imprescindibles)*. Conecta.
- Guevara Rueda, D. Y., & Chavez Brito, G. (2018). *Influencia de las emociones en las habilidades emprendedoras de los propietarios de servicios turísticos de la Ciudad de Puyo*. [B.S. thesis]. Universidad Estatal Amazónica.
- Gurel, E., Altınay, L., & Daniele, R. (2010). Tourism students' entrepreneurial intentions. *Annals of Tourism Research*, 37(3), 646-669.
- Hedner, T., Abouzeedan, A., & Klofsten, M. (2011). Entrepreneurial resilience. *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, 2(1), 7986. <https://doi.org/10.3402/aie.v2i1.6002>
- Hernangómez Barahona, J., Martín Cruz, N., Rodríguez Escudero, A. I., & Saboia, F. (2005). ¿El emprendedor nace o se hace? Un análisis de los determinantes del espíritu emprendedor. *Cities in competition. XV Spanish-Portuguese Meeting of Scientific Management (2005)*, p 33-44, 44.
- Hmieleski, K. M., Carr, J. C., & Baron, R. A. (2015). Integrating discovery and creation perspectives of entrepreneurial action: The relative roles of founding CEO human capital, social capital, and psychological capital in contexts of risk versus uncertainty. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 9(4), 289-312.

- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual review of ecology and systematics*, 4(1), 1-23.
- Kautonen, T., Van Gelderen, M., & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship theory and practice*, 39(3), 655-674.
- Kissi, E., Kawaku, D., Debrah, C., & Adjei-Kumi, T. (2020, julio 17). *Underlying strategies for improving entrepreneurial skills development of technical and vocational students in developing countries: Using Ghana as a case study | Emerald Insight*. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/ET-11-2019-0264/full/html>
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of managerial Psychology*.
- Korber, S., & McNaughton, R. (2017). Resilience and entrepreneurship: A systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24. <https://doi.org/10.1108/IJEER-10-2016-0356>
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)
- Lakovleva, T., Kolvereid, L., & Stephan, U. (2011). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education+ training*.
- Learned, K. E. (1992). What happened before the organization? A model of organization formation. *Entrepreneurship theory and practice*, 17(1), 39-48.
- Lee, J., & Wang, J. (2017). Developing entrepreneurial resilience: Implications for human resource development. *European Journal of Training and Development*.
- Leibenstein, H. (1995). The supply of entrepreneurship. *Leading issues in economic development*, 273-275.
- Lévesque, M., & Minniti, M. (2011). Age matters: How demographics influence aggregate entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5(3), 269-284.
- Leyva Cordero, O., & Olague de la Cruz, J. T. (2014). *Modelo de ecuaciones estructurales por el método de mínimos cuadrados parciales (Partial Least Squares-PLS)*.
- Liang, J., Wang, H., & Lazear, E. P. (2018). Demographics and entrepreneurship. *Journal of Political Economy*, 126(S1), S140-S196.
- Linley, P. A., & Joseph, S. (2004). Positive change following trauma and adversity: A review. *Journal of traumatic stress: official publication of the international society for traumatic stress studies*, 17(1), 11-21.
- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2006). *Testing the entrepreneurial intention model on a two-country sample*.
- Mavila, D., Tinoco Gómez, O., & Campos Contreras, C. (2009). Factores Influyentes en la Capacidad Emprendedora de los Alumnos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial. Lima Perú*.

- Mavila, D., Tinoco, O., & Campos, C. (2009). Factores Influyentes en la Capacidad Emprendedora de los Alumnos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial. Lima Perú.*
- McClelland, D. C. (1961). *Achieving society*. Simon and Schuster.
- McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of personality and Social Psychology*, 1(4), 389.
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Monllor, J., & Murphy, P. J. (2017). Natural disasters, entrepreneurship, and creation after destruction: A conceptual approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Moriano, J. A., Palací, F. J., & Morales, J. F. (2006). Adaptación y validación en España de la escala de Autoeficacia Emprendedora. *Revista de Psicología Social*, 21(1), 51-64.
- Mueller, S. L., & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of business venturing*, 16(1), 51-75.
- Noguera, M., Alvarez, C., Merigo, J. M., & Urbano, D. (2015). Determinants of female entrepreneurship in Spain: An institutional approach. *Computational and Mathematical Organization Theory*, 21(4), 341-355.
- Poncio, D. (2010). *Animarse a emprender*. Eduvim.
- Poschke, M. (2013). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693-710.
- Salvo, S., Bravo-Sanzana, M., Miranda-Vargas, H., Forés, A., & Mieres-Chacaltana, M. (2017). ¿ La promoción de la resiliencia en la escuela puede contribuir con la política pública de salud? *salud pública de méxico*, 59(3), 214-215.
- Schultz, T. P. (1985). *School Expenditures and Enrollments, 1960-1980: The Effects of Income, Price and Population Growth*.
- Schumpeter, J., & Backhaus, U. (2003). The theory of economic development. En *Joseph Alois Schumpeter* (pp. 61-116). Springer.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization science*, 11(4), 448-469.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). *Emprendimiento: Visión actual como disciplina de investigación. Un análisis de los números especiales publicados durante 2011-2013 | Elsevier Enhanced Reader*. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.09.003>
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The Social Dimensions of Entrepreneurship* (SSRN Scholarly Paper N.º 1497759). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=1497759>

- Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1992). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(2), 23-46.
- Tedeschi, R. G., & Calhoun, L. G. (2004). Posttraumatic growth: Conceptual foundations and empirical evidence. *Psychological inquiry*, 15(1), 1-18.
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2009). New Venture Creation-Entrepreneurship for the 21st Century. *Language*, 31(666p), 26cm.
- Veciana, J. M. (1989). Características del empresario en España. *Cuadernos de economía*, 39, 1-2.
- Veciana, J. M., Aponte, M., & Urbano, D. (2005). University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(2), 165-182.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: Policies, institutions and culture. En *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison* (pp. 11-81). Springer.
- Wagnild, G. M., & Young, H. M. (1993). Development and psychometric. *Journal of nursing measurement*, 1(2), 165-17847.
- Weber, M. (2009). *The theory of social and economic organization*. Simon and Schuster.
- Williams, T. A., Gruber, D. A., Sutcliffe, K. M., Shepherd, D. A., & Zhao, E. Y. (2017). Organizational response to adversity: Fusing crisis management and resilience research streams. *Academy of Management Annals*, 11(2), 733-769.
- Windle, G., Bennett, K. M., & Noyes, J. (2011). A methodological review of resilience measurement scales. *Health and Quality of Life Outcomes*, 9(1), 8. <https://doi.org/10.1186/1477-7525-9-8>
- Zacharakis, A., & Bygrave, W. D. (2019). *Entrepreneurship*. John Wiley & Sons.
- Zautra, A. J., Hall, J. S., & Murray, K. E. (2010). *Resilience: A new definition of health for people and communities*.