



PROGRAMA DE DOCTORADO EN PSICOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA SOCIAL Y ANTROPOLOGÍA

PERSISTENCIA EMPRENDEDORA EN EL ECOSISTEMA INNOVADOR Y TECNOLÓGICO DE CASTILLA Y LEÓN

Autora

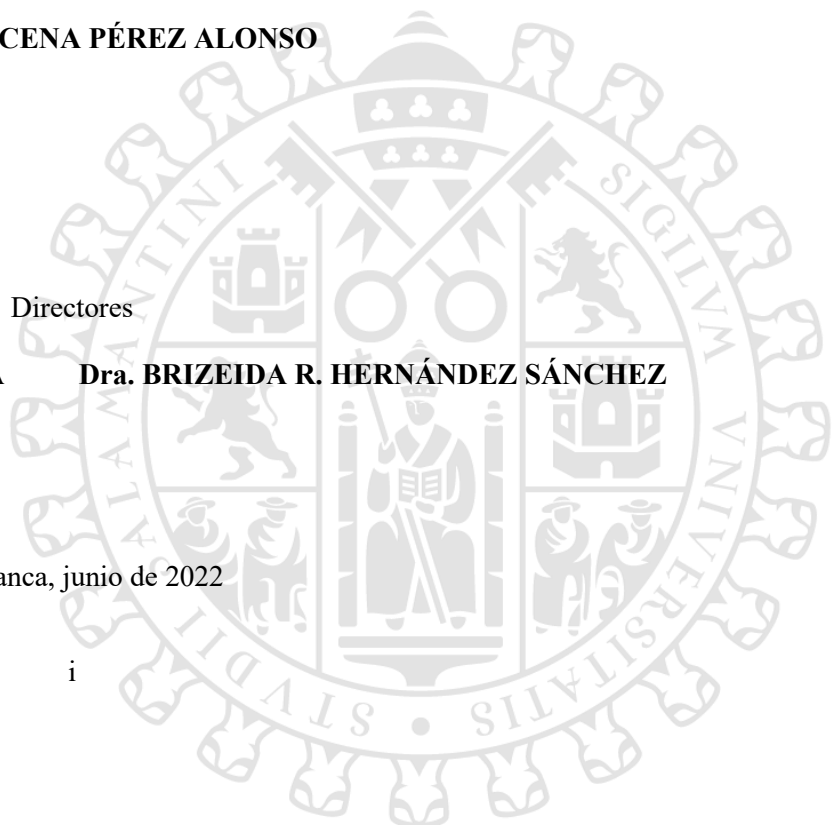
MARÍA AZUCENA PÉREZ ALONSO

Directores

Dr. JOSÉ CARLOS SÁNCHEZ GARCÍA

Dra. BRIZEIDA R. HERNÁNDEZ SÁNCHEZ

Salamanca, junio de 2022





Autorización

Dr. José Carlos Sánchez García

Dra. Brizeida R. Hernández Sánchez

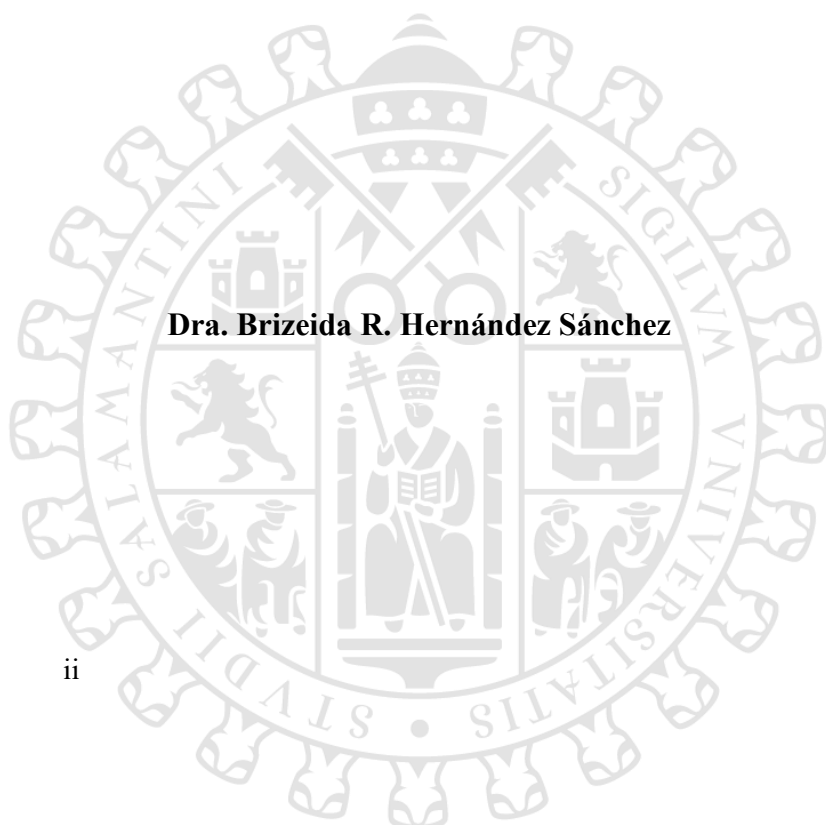
Certifican:

Que este trabajo, “Persistencia emprendedora en el ecosistema innovador y tecnológico de Castilla y León” ha sido realizado por María Azucena Pérez Alonso bajo la dirección de los abajo firmantes y que reúne los requisitos para optar al título de Grado Doctora por la Universidad de Salamanca, autorizando por ello su lectura y defensa.

Y para que así conste, firman el presente certificado en Salamanca, a junio de 2022.

Dr. José Carlos Sánchez García

Dra. Brizeida R. Hernández Sánchez



Dedicación

Para Nicolás.

Porque he ido entendiendo qué poco valen las palabras (sermones, dirías tú) y cuánto el ejemplo en la educación. Escribiendo esta tesis, como misión secreta que ahora te desvelo, he pretendido inculcarte la ilusión por aprender, el valor del esfuerzo y la satisfacción por el logro. En mis momentos de flaqueza (muchos), esto me ha dado fuerzas para seguir, a pesar de los pesares...

En este trabajo va invertido mucho de “nuestro tiempo”. Gracias, hijo.

*Para los que no se conforman, lo intentan, reintentan y persisten,
razonablemente.*

No te rindas, aún estás a tiempo
de alcanzar y comenzar de nuevo,
aceptar tus sombras, enterrar tus miedos,
liberar el lastre, retomar el vuelo.
No te rindas que la vida es eso,
continuar el viaje,
perseguir tus sueños,
destrabar el tiempo,
correr los escombros y destapar el cielo.

...

Vivir la vida y aceptar el reto,
recuperar la risa, ensayar el canto,
bajar la guardia y extender las manos,
desplegar las alas e intentar de nuevo,
celebrar la vida y retomar los cielos,
No te rindas por favor no cedas,
aunque el frío queme,
aunque el miedo muerda,
aunque el sol se ponga y se calle el viento,
aún hay fuego en tu alma,
aún hay vida en tus sueños,
porque cada día es un comienzo,
porque esta es la hora y el mejor momento,

...

M. Benedetti

Agradecimiento

Esta tesis versa sobre persistencia y sobre resiliencia y yo he tenido la mejor maestra del mundo, mi familia. Quizá de ahí la atracción por el tema. Para empezar, gracias a esa saga de mujeres trabajadoras, fuertes, vitales y generosas, cada una es un regalo en mi vida. Mi abuela, Ángela, te echo terriblemente de menos. Mi madre, Azucena, que lo ha dado todo y más. Mi tía Soeur Marie Isabelle, siempre una inspiración. Marga, mujer luchadora donde las haya. Y un punto y aparte se merece mi hermana, M^a Ángeles, pues eso... un ángel, no me extendo en mi agradecimiento a ella porque es simplemente infinito. Gracias a mi hermano, Luis, por su inspiración... graduado *cum laude* en el poema “No te rindas”. Gracias a todos.

Liebe Michaela und lieber Walter, ich kann mich nicht genug für eure andauernde Unterstützung bedanken. Für eine Mutter die größte Hilfe in der Welt ist zu wissen, dass die Familie immer für ihr Kind da sein wird, und davon, in eurem Fall, bin ich vollkommen überzeugt. DANKE!

Me sorprendo con una sonrisa al pensar en cómo darte las gracias, Javier. Has sido un apoyo esencial y constante, el “maestro de las comas” y un verdadero coach motivacional. Jamás has dudado de mí. De todo, que es mucho, me quedo con esto último. Gracias.

Gracias Paz, por tener ese raro y maravilloso hábito de responder con un “sí”, “ sí, claro”, “sí, lo intento”... y muchas veces, incluso, anticipándome a que te pida el favorlo dice todo de tí y de nuestra larga amistad.

A mis directores de tesis, Dr. José Carlos Sánchez y Dra. Brizeida Hernández, así como a la Dra. Giuseppina Cardella. He tenido la inmensa suerte de encontrarme con un gran equipo, tanto a nivel profesional como humano. Muchísimas gracias por el tiempo y la confianza depositados en mí. Tras cada tutoría me he sentido motivada, como dice la teoría de la persistencia, a pesar de las adversidades y de las alternativas atractiva. Quedo muy agradecida por el apoyo recibido y por esta experiencia compartida.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
EXECUTIVE SUMMARY	3
INTRODUCCIÓN.....	5
MARCO TEÓRICO.....	12
CAPÍTULO 1 Evolución del Emprendimiento Naciente.....	14
1.1 Introducción.....	14
1.2 La Fase de Crecimiento y Escalado	16
1.3 El Proceso de Consolidación	20
1.3.1 Valle de la muerte en el emprendimiento	25
1.3.2 Aceleradoras.....	31
1.4 El Emprendimiento Habitual	36
CAPÍTULO 2 La Persistencia Emprendedora	44
2.1 Introducción.....	44
2.2 Concepto de Persistencia Emprendedora.....	45
2.2.1 Perspectivas de estudio	52
2.3 Motivación y Persistencia Emprendedora.....	62
2.4 Resiliencia Emprendedora	68
CAPÍTULO 3 Variables Psicológicas y Persistencia Emprendedora	75
3.1 Introducción.....	75
3.2 Realismo y Optimismo	75
3.3 Control Conductual Percibido y Autoeficacia Percibida	82
3.4 Control Bajo Presión.....	93
3.5 Bienestar	105
MARCO CONTEXTUAL.....	117
CAPÍTULO 4 El Emprendimiento en Castilla y León.....	119
4.1 Introducción.....	119
4.2 El Emprendimiento y Consolidación en Castilla y León	120
4.2.1 Emprendimiento y consolidación a nivel nacional y europeo	120
4.2.2 Emprendimiento y consolidación a nivel regional, Castilla y León	139
4.2.3 Empresas de alto crecimiento en Castilla y León	151
4.2.4 Emprendimiento y consolidación de carácter innovador y tecnológico en Castilla y León	156
CAPÍTULO 5 Desarrollo Regional e Innovación en Castilla y León	170
5.1 Introducción.....	170
5.2 Análisis del Desarrollo Regional, Innovación y Emprendimiento en Castilla y León.....	175
5.2.1 Externalidades socioeconómicas	176
5.2.2 Clústeres, capital social y capital de red	185
5.2.3 Educación, capital humano y creatividad	189
5.2.4 Instituciones.....	195
CAPÍTULO 6 Hipótesis de Investigación.....	200
6.1 Introducción.....	200
6.2 Antecedentes.....	207
6.3 Objetivo general y objetivos específicos	213
6.4 Hipótesis de investigación	215

MARCO EMPÍRICO	224
CAPÍTULO 7 Estudio Empírico.....	226
7.1 Muestra y Procedimiento.....	226
7.2 Instrumentos de Medida.....	230
7.3 Proceso de Análisis.....	231
7.3.1 Valoración del modelo de medida.....	232
7.4 Resultados.....	237
7.4.1 Estadística descriptiva.....	237
7.4.2 Análisis de regresión.....	240
7.4.3 Valoración del modelo estructural.....	242
7.4.4 Efecto moderador del género.....	243
CAPÍTULO 8 Discusión y Conclusiones.....	247
8.1 Discusión de los Resultados.....	247
8.2 Conclusiones.....	261
8.3 Limitaciones del estudio y futuras líneas de investigación.....	266
REFERENCIAS.....	268
APÉNDICE.....	322

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Retos en la transición de empresa emergente a empresa nueva.....	24
Tabla 2. Características generales de una aceleradora.....	35
Tabla 3. Transformación del panorama emprendedor tras la irrupción del SARS CoV-2.....	121
Tabla 4. Emprendimiento en España vs. EU28 para 2020.....	136
Tabla 5. Percepciones, valores y aptitudes hacia el emprendimiento en Castilla y León, España y EU28	140
Tabla 6. Comparativa actividad emprendedora en España, EU28 CyL, 2020.....	140
Tabla 7. Tendencia en el emprendimiento de Castilla y León, 2019-2020.....	142
Tabla 8. Evolución demografía empresarial en Castilla y León 2019-2020.....	148
Tabla 9. Empresas de alto crecimiento y gacela en comparación al total por comunidad 2020	154
Tabla 10. Sectores de alta y media tecnología según la clasificación de la OCDE	163
Tabla 11. Empresas Innovadoras en España, 2018-2020.....	167
Tabla 12. Efecto del COVID-19 en la innovación, 2020.....	168
Tabla 13. Número de empresas activa por provincia en Castilla y León, 2021	177
Tabla 14. Gasto en innovación por CCAA y tipo de gasto, 2021	181
Tabla 15. Intensidad de innovación por CCAA, 2020.....	181
Tabla 16. Población de 16 o más años por nivel de formación y CCAA, 2021.....	190
Tabla 17. Análisis DAFO del emprendimiento y consolidación en Castilla y León 2021	198
Tabla 18. Nivel educativo de la muestra.....	226
Tabla 19. Año de constitución de las empresas de la muestra	226
Tabla 20. Número de socios en las empresas de la muestra	227
Tabla 21. Número empleados de la muestra.....	227
Tabla 22. Fuentes de capital inicial para las empresas de la muestra	227
Tabla 23. Escalas de estudio.....	229
Tabla 24. Valoración del modelo de medida. Confiabilidad	234
Tabla 25. Valoración del modelo de medida. Validez discriminante Fornell-Lacker.....	235
Tabla 26. Valoración del modelo de medida. Validez discriminante Heterotrait-Monotrait Ratio	236
Tabla 27. Estadísticas descriptivas y pruebas t- test por género.....	237
Tabla 28. Preferencia sobre intención laboral actual	238
Tabla 29. Matriz de correlación entre las variables	239
Tabla 30. Análisis de regresión. Variable dependiente: Consolidar	240
Tabla 31. Análisis de regresión. Variable dependiente: Reemprender	241
Tabla 32. Modelo Estructural	242
Tabla 33. Coeficientes path y los valores R2. Efecto moderador género	245

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Fases de una empresa de nueva creación.....	22
Figura 2. Transición de empresa emergente a empresa	23
Figura 3. Ciclo Financiero de vida del emprendimiento.....	27
Figura 4. Trayectoria genérica de una empresa de alto crecimiento	29
Figura 5. El proceso emprendedor en España del 2020 según sexo	126
Figura 6. Índice Severidad de Medidas de Oxford – España vs OECD.....	129
Figura 7. Efecto de la pandemia en el PIB real 2020 de algunos países europeos.....	130
Figura 8. Afiliación a la Seguridad Social en España, 2020.....	131
Figura 9. Confianza en sectores económicos.....	132
Figura 11. Empresas innovadoras del total de empresas, 2019.....	132
Figura 12. Habilidades digitales básicas, 2019.....	133
Figura 13. Marco Regulatorio del Emprendimiento en España versus OECD, 2020.....	134
Figura 14 Marco Regulatorio del Emprendimiento de España, 2020.....	135
Figura 15. Percepciones, valores y aptitudes hacia el emprendimiento en España y EU28, 2020	138
Figura 16. Marco Regulatorio del Emprendimiento de España y EU28, 2020.....	138
Figura 17. Evolución de la población de España y Castilla y León 1950-2020	145
Figura 18. Indicadores demográficos de Castilla y León 2000-2019	146
Figura 19. Evolución de las empresas activas en Castilla y León 1999-2021.	147
Figura 20. Número de empresas en Castilla y León 2001-2019 vs media nacional	150
Figura 21. Marco Regulatorio del Emprendimiento de España y Castilla y León, 2020.....	151
Figura 22. Empresas de alto crecimiento y gacela respecto al total de su categoría	154
Figura 23. Porcentaje de empresas gacela en cada comunidad autónoma	155
Figura 24. Afiliados a la Seguridad Social en el sector tecnológico antes y durante la pandemia	158
Figura 25. Evolución del número de empresas en el sector TIC en España	158
Figura 26. Sectores con mayor creación neta de empresas, 2020.....	159
Figura 27. Distribución de los emprendedores en fase inicial y consolidados en España por el nivel tecnológico en 2020	164
Figura 28. Distribución de emprendedores por innovación en producto/servicio, 2020.....	165
Figura 29. Distribución de emprendedores por innovación en procesos, 2020	166
Figura 30. Jerarquía urbano-territorial en Castilla y León.....	176
Figura 31. Distribución de empresas activas en Castilla y León, 2021	177
Figura 32. Gasto en actividades innovadoras, 2013 -2019	182
Figura 33. Indicadores de innovación en Castilla y León y EU27, 2021.....	183
Figura 34. Índice de innovación en Castilla y León respecto a EU27,2021	184
Figura 35. Clústeres Castilla y León.....	187
Figura 36. Indicadores competitividad regional para Europa y Castilla y León	191
Figura 37. Actividad innovadora y propiedad intelectual, 2017-2019.....	193
Figura 38. Espacios e Infraestructura de I+D+i en Castilla y León, 2021	194
Figura 39. Estructura del sistema público regional de Castilla y León para I+D+i	197
Figura 40. Modelo empírico de persistencia emprendedora y variables psicológicas	244

RESUMEN EJECUTIVO

El emprendimiento innovador y tecnológico ha venido manifestándose como un emprendimiento robusto y a la vez como una vía para fortalecer el sistema de desarrollo regional a través de la generación de innovación, creación de empleo y desbordamiento del conocimiento. Según la Estrategia Regional de Investigación e Innovación para una Especialización Inteligente (RIS3) de Castilla y León, una de las prioridades en la agenda para el periodo 2021-2027 es el fomento y apoyo al emprendimiento y al intraemprendimiento en torno a la I+D. Esta apuesta es de suma importancia para una comunidad con una progresiva pérdida de densidad empresarial y una preocupante fuga de talento.

Esta tesis doctoral tiene como objetivo radiografiar la actitud de los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León hacia la persistencia emprendedora en una situación de extrema incertidumbre y vulnerabilidad, como ha sido la pandemia provocada por el SARS CoV-2, para identificar fortalezas y debilidades en circunstancias de alta exigencia, así como, paralelamente, posibles medidas de intervención orientadas a impulsar la actividad emprendedora e innovadora de Castilla y León.

La metodología ha consistido en el análisis, en una muestra representativa, de la interacción de diversas variables psicológicas: realismo, autoeficacia, autorregulación bajo presión y bienestar con la persistencia emprendedora, en forma de consolidación o de emprendimiento habitual. Los resultados corroboran una tendencia propia y arraigada del emprendedor español, una alta determinación por consolidar, pese a las circunstancias. Así mismo, el análisis de los hallazgos muestra una inclinación menor por reemprender, en este caso fuertemente relacionada con el realismo. Una situación sin marco referencial, como resultado del estado de alarma y las restricciones inherentes a él, explica el hecho de que relaciones sólidamente confirmadas en la literatura académica tales como el realismo, la autoeficacia, el control bajo presión o el bienestar con la intención emprendedora no se

constaten ortodoxamente en circunstancias tan anómalas y fuera del control del emprendedor. Los hallazgos muestran una inexistente relación entre el realismo, la autoeficacia y el control bajo presión en la intención de consolidar e incluso una relación negativa entre el bienestar y esta intención; cabe puntualizar que el bienestar manifestado por la muestra es tan bajo que podría entenderse como una graduación de la ausencia de este. Respecto al emprendimiento habitual, el realismo influye, predeciblemente, de forma negativa en la intención de reemprender, y el control bajo presión percibido afecta, positivamente, solo a los varones, en la inclinación por reemprender.

Las conclusiones de este estudio sugieren un funcionamiento psicológico del emprendedor, respecto a su actividad profesional, en cierto grado, diferente durante la pandemia que el previsto por la literatura incluso en situaciones adversas. Consecuentemente, se propone un fortalecimiento del apoyo institucional formal e informal al emprendimiento en Castilla y León para disminuir la vulnerabilidad del emprendedor e impulsar una actividad emprendedora de calidad que garantice la creación de puestos de trabajo y la retención, incluso atracción, del talento en cualquier situación, si cabe más aún en escenarios de crisis; momentos en los que el emprendimiento cobra más relevancia para el desarrollo socioeconómico y la prosperidad regional.

EXECUTIVE SUMMARY

Innovative and technological entrepreneurship is characterized for its robustness and its potential contribution to strengthen the regional development system by enhancing innovation, job creation and knowledge spillover. The Research and Innovation Smart Specialization Strategy (RIS3) for the comunidad autónoma of Castilla y León during the period 2021-2027 has defined the impulse and support of entrepreneurship and intrapreneurship committed to R& D as a priority. This priority seems of vital importance for a region experiencing a progressive entrepreneurial demography decline and a worrisome brain drain.

Therefore, this doctoral thesis aims to enlighten innovation and technological entrepreneurs' attitude toward entrepreneurial persistence under an uncertain and exposed situation like the one caused by SAR S-CoV-2. Results should be the identification of strengths and shortcomings within the entrepreneurial ecosystem in highly demanding circumstances as well as the potential needs for action to provide new impetus for entrepreneurial activity.

The methodology consists of analyzing the interaction between several psychological variables, within a sample of representative entrepreneurs: realism, perceived self-efficacy, control under pressure and wellbeing with entrepreneurial persistence, whether in form of continuously running the founded company or opting for serial or portfolio entrepreneurship actions. The findings confirm a solid Spanish entrepreneurship proneness to consolidate the created company, even despite adverse circumstances. Moreover, the obtained results unveil a relative low proclivity to undertake habitual entrepreneurship, in this case strongly related to realism.

A situation with no frame of reference, as result of lockdowns and prior unimaginable restrictions may account for the fact that some solid and empirically proved maxims such as the relation of realism, perceived self-efficacy, control under pressure and wellbeing with

entrepreneurial persistence could not be fully confirmed under unusual and out of control conditions.

Results show an almost non-existent relation between realism, self-efficacy, and control under pressure with the intention to consolidate and even a negative relation between wellbeing and the willpower to continue. It should be pointed out that wellbeing displayed by the population studied was so low that it may be considered, most precisely, as gradations of wellbeing absence.

Concerning habitual entrepreneurship, realism influences, in a foreseeable manner, negatively entrepreneurship intentions. Control under pressure, understood as self-regulation, influences the propensity to start a new business, but only for the male study population.

The conclusions of this study suggest a different psychological functioning among entrepreneurs, in the working context, during the pandemic than the common patterns backed by the expert's community in the field, questioning the universality of the theoretical underpinnings and highlighting the weight of events and circumstances in the persistence decision. Based on the results, it is suggested to strongly reinforce entrepreneurial formal and informal institutional support in order to mitigate the entrepreneur's vulnerability and to boost a high-quality entrepreneurial activity as warrant for jobs creation and talent retention, even attraction, in any given situation and even with greatest force in a crisis scenario, a situation where a high-quality entrepreneurial ecosystem gains for the socioeconomic regional progress in relevance.

INTRODUCCIÓN

Uno de los baremos más significativos sobre la prosperidad económica de una determinada región viene dado por el nivel de emprendimiento y más en concreto por el emprendimiento basado en un alto estándar de conocimiento e innovación con un elevado componente de sofisticación tecnológica. No podemos obviar dos hechos sobre la innovación; primero, que gran parte de la generación de I+D+i de España no proviene de entidades estatales o del entorno universitario sino del mundo empresarial, y segundo; que la inversión en I+D+i es uno de los puntos clave que, mundialmente consensuado, definen el nivel de desarrollo y bienestar de un país o región. Por ello, el emprendimiento innovador y tecnológico, aunque aún marginal en nuestro país y comunidad autónoma, tiene en el presente y tendrá en el futuro un papel decisivo en el desarrollo regional.

Dejando aparte otras consideraciones de gran peso como son la generación de oportunidades de empleo, la estabilidad social, el impulso a la innovación y el incremento de la productividad (Audretsch et al., 2006; Fritsch, 2008; Koellinger & Thurik, 2012) el emprendimiento innovador y tecnológico garantiza el desarrollo económico sostenible basado en la pluralidad y diversidad de agentes o unidades empresariales generadoras de conocimiento modificando así el paradigma dominante de la era industrial, en el cual casi exclusivamente las grandes empresas eran las generadoras, y no debemos obviar también propietarias, del I+D+i. Por lo arriba expuesto la autora de este trabajo considera necesario analizar exhaustivamente el paisaje emprendedor, en este caso de la comunidad autónoma de Castilla y León, para poder desarrollar una estrategia en general y unas medidas en particular que impulsen la creación de empresas de base tecnológica e innovadora, pero más si cabe, el crecimiento y la consolidación de las mismas. De poco sirven los esfuerzos en fomentar el espíritu emprendedor y el apoyo a la creación de empresas amparado en el auge de la “cultura startup” si no se crea, fomenta y mejora un ecosistema de apoyo a estas en sus momentos críticos de evolución.

El emprendimiento, valga la metáfora, no es una carrera de sprint sino de obstáculos o quizá de fondo. El entusiasmo, la motivación, la financiación y todo tipo de apoyo deben ser dosificados durante todo el proceso y, como en este trabajo se muestra, puede concluirse que se dedican grandes recursos para el alto rendimiento al inicio de la carrera, en la línea curva por carril libre, para después descuidar la pericia de sortear obstáculos y dosificar todo tipo de esfuerzos hasta la meta, que en este caso es la consolidación de la empresa. Este trabajo ofrece, en primer lugar, un marco teórico para seguidamente, radiografiar el emprendimiento y consolidación innovador y tecnológico en Castilla y León y, en un siguiente paso, estudiar la intención de perseverar y reemprender de la población emprendedora tecnológica de la comunidad para finalmente hacer una propuesta de valor sobre las medidas pertinentes a tomar por los responsables del fomento del I+D+i y de la creación de empresas y de este modo garantizar un entorno social, cultural, político y económico favorecedor y fértil para el crecimiento, afianzamiento y consolidación de empresas una vez pasada la fase naciente de emprendimiento.

Desde la gestación de esta tesis hasta su realización, el panorama económico mundial y el Zeitgeist de la tercera década del siglo XXI han cambiado enormemente. Si bien esta tesis se concibió a partir de la actividad laboral de la autora dedicada al apoyo al emprendimiento innovador y tecnológico de la Comunidad Autónoma de Castilla y León durante los años 2019 y 2020, en el transcurso de su realización un inesperado acontecimiento, la pandemia del SARS CoV-2 (COVID-19), afectó de un modo determinante el contexto socioeconómico.

Lejos de restar importancia al tema central de la tesis, la voluntad del emprendedor innovador y tecnológico castellanoleonés de persistir, hacer crecer y consolidar la empresa creada en los años previos o reemprender, la pandemia del COVID-19 acentúa la importancia del tema central de estudio: la persistencia emprendedora, entendida esta como la intención de continuar siendo emprendedor, y su relación con el bienestar del emprendedor, su percepción

de un contexto habilitador u hostil de su profesión, su optimismo, realismo o pesimismo y por último, su resiliencia y tesón para superar el llamado *valle de la muerte* del emprendedor; agravado ,o no, por un acontecimiento sin parangón.

Mientras que en los años 2020 y 2021 empresarios, emprendedores y autónomos se veían en gran parte obligados a detener su actividad profesional con carácter transitorio o definitivo, algunos emprendedores que habían comenzado su singladura empresarial 3-6 años antes y que confiaban en escalar su proyecto y consolidarlo se enfrentaron a circunstancias sin precedentes. En muchos casos, estas empresas estaban ya a un paso de la temida bifurcación del camino emprendedor; el crecimiento y la consolidación o la caída en el *valle de la muerte* o paso al estado de *empresa zombi*.

Es importante puntualizar que este estudio está centrado en un grupo de emprendedores bastante específico, aquellos que habiendo sido catalogados por la Junta de Castilla y León como emprendedores innovadores y tecnológicos han trabajado estrechamente con las universidades y sus órganos habilitadores de la innovación. Por ello, los resultados y conclusiones no son extrapolables a otro tipo de emprendedores, tan o más necesarios para el desarrollo de un tejido empresarial diverso y sólido. De la muestra seleccionada de emprendedores innovadores tecnológicos castellanoleoneses solamente una de ellas se ha visto obligada a cerrar sus puertas; el resto, con más o menos fortuna, dependiendo del sector y la estrategia desarrollada, sigue hoy en día activa, aunque muchos se han visto forzados a asumir otros trabajos paralelos que les permitan garantizar ingresos regulares.

Cuando hablamos de emprendimiento hay dos aspectos yuxtapuestos; uno es el individuo, persona física, que realiza la actividad emprendedora (con sus rasgos de personalidad, su motivación y sus circunstancias particulares) y otro, es la actividad per se de emprender y de gestionar operativa y estratégicamente una empresa en sus primeros estadios.

Si bien este trabajo ofrece un extenso análisis del contexto emprendedor de la comunidad de Castilla y León, así como del proceso de crecimiento y consolidación empresarial, el verdadero objeto de estudio es la persona emprendedora, en concreto el emprendedor innovador y tecnológico castellanoleonés en una situación de incertidumbre tal como la pandemia.

Esta tesis parte de un estudio enmarcado en el programa de apoyo al emprendimiento innovador y tecnológico de Castilla y León, en el que se concluye que la tasa de emprendimiento en Castilla y León es equiparable a la media nacional, lo cual no es un dato halagüeño para el desarrollo regional, por otro lado, la tasa de abandono es considerablemente más baja que la media de España (Pérez Alonso et al., 2020). Estos hechos nos hacen pensar que en Castilla y León algo se puede hacer mejor, elevar la tasa de emprendimiento, y algo se está haciendo bien, hacer crecer y consolidar las empresas creadas. Quizá esta realidad tenga que ver con factores culturales, con estrategias políticas y seguramente también, con aspectos singulares del emprendedor castellanoleonés. Por estas razones, la autora ha tomado la decisión de analizar aquellos factores de personalidad relacionados con la determinación de superar los problemas una vez pasada la fase de creación empresarial (la tan manida fase startup) y de continuar por la vía profesional del emprendimiento en Castilla y León, pese a las vicisitudes que suelen presentarse pasados los 3-5 años de creación; y mucho más, como expuesto anteriormente, en una situación agravada por una impredecible pandemia a nivel mundial que a día de hoy tiene visos de normalizarse.

La literatura sobre el emprendimiento es muy extensa; el estudio sobre las fases de gestación de una empresa y el acto puntual de emprender ha vivido una eclosión doctrinal en las últimas décadas y, aunque muchos artículos señalan que es un estudio emergente y carente de un soporte ontológico y epistemológico propio y diferenciado (Pereira, 2007), con un marco conceptual fragmentado y formado por aproximaciones monodisciplinarias que dejan a un lado la multidimensionalidad del emprendimiento, sí es cierto también que el emprendimiento, su

fomento y su estudio han experimentado un gran auge y por ponerlo en otros términos, se ha convertido en un campo de estudio de moda a la vez que un instrumento político de desarrollo regional. El acto de emprender está siendo objeto de estudio desde diferentes perspectivas y cuenta con una gran trayectoria en los campos de la economía y la psicología; mucho menos estudiado es el paso decisivo desde la creación de la nueva empresa (startup) a la empresa consolidada; es decir, la fase de crecimiento y consolidación. Esto, en opinión de la autora, es un gran manco en la aproximación al emprendimiento y al desarrollo regional pues si fundar una empresa es ya per se tarea difícil, mucho más, como lo avalan las estadísticas del fracaso emprendedor, es persistir en el empeño los siguientes años hasta consolidarla o decidir reemprender. Esta transición de emprendedor a empresario y de emprendimiento a gestión empresarial merece más dedicación, más medios y un contexto más facilitador pues es, en definitiva, el filtro y el mayor reto para definir el éxito del emprendimiento regional. Consecuentemente, el objetivo de este trabajo es analizar la persistencia del emprendedor innovador y tecnológico de Castilla y León y para ello el trabajo se ha articulado así que en el **primer capítulo** se procede a analizar la evolución de la empresa tras la fase naciente, su crecimiento y consolidación, así como el emprendimiento habitual por ser este un fenómeno de gran importancia y frecuencia.

El **segundo capítulo** analiza el concepto de persistencia emprendedora entendida esta como la intención y acción de mantener el estatus de emprendedor pese a las dificultades y la aparición de alternativas atractivas. Mención aparte merecen dos temas relacionados con la persistencia: la motivación de persistir y la resiliencia emprendedora.

El **tercer capítulo** ofrece una visión general sobre todos los aspectos referidos al emprendedor objeto del estudio empírico. Es decir, aquellas variables psicológicas que influyen en la intención de mantener el estatus emprendedor como son: realismo y optimismo, control

conductual percibido y autoeficacia percibida, control bajo presión y bienestar del emprendedor.

En el marco contextual, dentro del **cuarto capítulo**, se expone la realidad del emprendimiento innovador y tecnológico en Castilla y León. El estudio del contexto empresarial es necesario para esclarecer la idiosincrasia del emprendedor castellanoleonés a través de una comparación con parámetros a nivel europeo y nacional. Siendo la intención última de este trabajo ofrecer información que ampare el fomento y la consolidación del emprendimiento innovador y tecnológico de Castilla y León y por ende del desarrollo regional, es necesario, en primer lugar, definir el punto de partida y este, como de costumbre en el ámbito de la economía, se hace por benchmarking, comparación.

El **quinto capítulo** está dedicado al estudio del impacto del emprendimiento en el desarrollo regional, pues si bien y como dice Ajzen (1991) el acto de emprender es individual y personal sus consecuencias traspasan el ámbito de la persona e impactan en el desarrollo socioeconómico del entorno. Como muy acertadamente apunta Hegel *“la realidad humana sólo puede ser social”*.

En esta parte se presentan los datos más recientes disponibles sobre el emprendimiento, sin embargo, teniendo en cuenta que este trabajo se centra en evaluar el perfil psicológico del emprendedor innovador y tecnológico de Castilla y León durante la pandemia y su relación con la intención laboral, pese a disponer en algunos casos de datos más actuales, se hará mención especial al periodo 2019-2020-2021, por ser los más relevantes para el objeto de este estudio.

En un **sexto capítulo** y tras la exposición de la literatura más reconocida sobre factores que influyen en la intención laboral y el análisis del contexto de la consolidación del

emprendimiento innovador y tecnológico de Castilla y León se procede a exponer las hipótesis que deben ser corroboradas, o no, en el estudio empírico.

En la tercera parte o marco empírico dentro del **séptimo capítulo** se presenta la metodología del estudio, en concreto el diseño del estudio, la descripción de las variables y los instrumentos de medida, así como los resultados obtenidos.

El **octavo y último capítulo** de este trabajo presenta conclusiones, considera los límites de este estudio y su aplicación a otras realidades, para acabar con una reflexión y propuesta de líneas de actuación que fomenten la actividad emprendedora tecnológica e innovadora en Castilla y León como un pilar fundamental del desarrollo regional presente y futuro.

MARCO TEÓRICO

PERSISTENCIA EMPRENDEDORA EN EL ECOSISTEMA
INNOVADOR Y TECNOLÓGICO DE CASTILLA Y LEÓN



01.

CAPÍTULO 1

EVOLUCIÓN DEL
EMPRENDIMIENTO
NACIENTE



CAPÍTULO 1 Evolución del Emprendimiento Naciente

1.1 Introducción

El principal desafío para los emprendedores no es iniciar un negocio, sino hacer que este crezca (Carucci, 2016; Isenberg, 2012).

Con el fin de delimitar la línea, a veces fina, entre emprendimiento, crecimiento y consolidación a lo largo de este trabajo se aplicarán los siguientes parámetros, sugeridos por el Observatorio del Emprendimiento de España (GEM España), 2020-2021 (Neira et al., 2021)

- Emprendedores potenciales son aquellas personas que están considerando el emprendimiento como una vía profesional.
- Emprendimiento naciente es aquel proceso de puesta en marcha de una empresa en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo para su creación, pero que no ha pagado salarios por más de tres meses consecutivos.
- Emprendimiento nuevo se refiere a negocios ya constituidos que han pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses, y que, por lo tanto, no se han consolidado.
- Empresas consolidadas son negocios establecidos en el mercado tras haber pagado salarios más de 42 meses consecutivos.
- Es indicador de abandono de la actividad empresarial, el porcentaje de personas adultas que han cerrado o traspasado un negocio en los últimos 12 meses.

Esta tesis se centra en la evolución del emprendimiento a partir del momento en que se consideran empresas jóvenes, es decir, tras pasar el umbral del emprendimiento naciente al nuevo.

A partir de la revolución de las nuevas tecnologías y el éxito meteórico de algunas empresas pioneras de los Estados Unidos ha surgido una verdadera efervescencia por analizar

el emprendimiento primero y el crecimiento y escalado después. El internet, las redes sociales y el aura de líderes e ídolos otorgado a emprendedores estrella de “empresas unicornio” ha hecho que el emprendimiento se oriente al patrón estadounidense. Allí los modelos de negocio son dinámicos y en permanente cambio lo que conlleva a que sin tiempo para normalizar conceptos aparezcan otros, así que sin ningún tipo de reflexión asimilemos anglicismos que al no ser nuestro idioma materno utilizamos inapropiadamente y por ello pueden conducir a equívoco.

Antes de exponer el proceso de crecimiento y consolidación conviene aclarar la terminología al respecto, el hecho de haber adoptado términos anglosajones en el emprendimiento tales como: startup, coworking, crowdfunding, rocket, business angel, scale up, story telling, método lean, crowdlending, spinn-off, hub, B2B, etc. y otros muchos que hemos traducido como incubadora, aceleradora, capital semilla, por nombrar algunos, puede generar confusión.

A veces, quizá por comodidad, se utilizan indistintamente los términos startup y empresa de nueva creación en nuestro país, pero existen diferencias que son importantes para el estudio del crecimiento y la consolidación.

La RAE considera como término equivalente para startup en español “empresa emergente”. Tres han sido los ejes para definir una empresa emergente: novedad, independencia y actividad (Lueger & Koo, 2005), los autores asumen que estas tres características definen tanto una empresa de nueva creación en general como una startup o empresa emergente en particular. Una empresa emergente es una estructura empresarial orientada a conseguir un negocio escalable y repetible, con capacidad para crecer muy rápido, normalmente, apoyándose en la tecnología y en la innovación para lograrlo (Blank & Dorf, 2012). Ries (2011), abanderado de la metodología Lean, define la empresa emergente como una institución humana diseñada para ofrecer un nuevo producto o servicio en condiciones de

extrema incertidumbre. Graham (2012) condiciona la naturaleza de una empresa emergente a su potencial crecimiento rápido y propone definirla como una compañía diseñada para crecer rápido; cabe apuntar que la capacidad de rápido crecimiento exige normalmente apoyarse en la escalabilidad. Tras un estudio bibliométrico del concepto, Ehsan (2021) considera una empresa emergente como una empresa de rápido crecimiento debido a su innovación en términos de productos o servicios y procesos a través de la ayuda de herramientas TI o TIC.

Partiendo de que una empresa emergente es una empresa de nueva creación apoyada en TIC, con carácter innovador y de rápido crecimiento podemos considerar que las empresas objeto de estudio de esta investigación en los próximos capítulos son empresas de nueva creación, del tipo empresa emergente, teniendo en cuenta que no todas las empresas de nueva creación lo son. De hecho, y visto el bajo porcentaje de nuevas empresas castellanoleonesas con aspiración a crecer y con base tecnológica, podemos concluir que hay un muy bajo porcentaje de empresas emergentes dentro de las empresas de nueva creación en la comunidad autónoma que nos ocupa.

1.2 La Fase de Crecimiento y Escalado

Por la idiosincrasia del concepto debe esperarse que las empresas emergentes aspiren a escalar. Pero a veces la realidad es más poderosa que los planes iniciales y no todas alcanzan la fase de escalado; de hecho, solo una o dos de cada diez consiguen generar grandes retornos de las inversiones realizadas (Fernández de la Cigona, 2021). Por tanto, son pocas las empresas emergentes (startups) que llegan a convertirse en empresas de escalado (scaleups), pasando así del propósito inicial de erigirse en empresa emergente al estatus de empresa de nueva creación, a pesar del componente tecnológico que la idea de negocio pudiera conllevar.

Existe una confusión terminológica en la literatura respecto a los conceptos de empresa de crecimiento, alto crecimiento o impacto, gacelas y empresa de escalado.

Desde el punto de vista formal las empresas de alto crecimiento (llamadas por su término anglosajón HGF) se han venido definiendo de dos maneras básicas (Coad et al., 2014); bien como el porcentaje de empresas en una población que experimentan el mayor crecimiento, por ejemplo el 10% de las empresas con mayor crecimiento en un año determinado, o bien como las empresas que crecen a una tasa determinada o por encima de ella durante un periodo intenso y observable, por ejemplo empresas que han crecido al menos un 10% anual durante dos años consecutivos. Si este crecimiento se ha sostenido durante cinco años entonces son denominadas empresas gacela, término acuñado por Birch hace más de dos décadas. Este pequeño número de empresas genera exponencialmente nuevos trabajos; entre 1990 y 1994 representaban en USA solamente el 3% de las empresas pero fueron las responsables de todo el crecimiento en empleo (Birch et al., 1995); posteriormente otros autores han corroborado el efecto positivo que tienen las empresas de alto crecimiento y las gacelas sobre el desarrollo económico regional a través de la creación de empleo, Buss (2002), Kemp y Oltra (2011), Stam (2015) y Wong et al. (2005) confirman los hallazgos de Birch sobre la importancia de este tipo de empresas. Acs et al. (2008) en una revisión del trabajo de Birch sobre el crecimiento rápido definen empresas de alto crecimiento e impacto a aquellas con ventas al menos duplicadas en los últimos 4 años y que tienen un cuantificador de crecimiento del empleo de dos o más en el mismo periodo. El cuantificador del crecimiento del empleo se define como el producto de números absolutos y cambio relativo en el empleo durante un periodo de 4 años.

Se considera una empresa que escala a aquella empresa emergente cuyo modelo de negocio ha sido probado, permitiéndole dar el siguiente paso en su camino. Según la definición del Scale-up Institute de Reino Unido y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics, 2017), para que un negocio sea considerado una empresa de escalado debe haber crecido durante los tres anteriores ejercicios a un ritmo anual superior al 20% en número de empleados o en facturación.

En general pensamos en crecimiento en términos lineales: una empresa agrega nuevos recursos (capital, personas o tecnología) y, como resultado, sus ingresos aumentan. Por el contrario, el escalado ocurre cuando los ingresos aumentan sin un aumento sustancial de los recursos; se trata de obtener ingresos a una tasa exponencial agregando recursos a una tasa incremental (Scaleup Spain Network, 2021). Los procesos de escala son aquellos que se pueden realizar en masa, sin esfuerzo adicional, son modelos de negocio por ello escalables y replicables. Como Monteiro (2019) señala, las empresas de escalado son empresas de alto crecimiento, pero no todas las empresas de alto crecimiento son de escalado, pues pueden haber experimentado un alto crecimiento lineal.

Las clasificaciones tienen una cierta subjetividad y aleatoriedad. La literatura utiliza criterios para su clasificación como la demografía, tamaño, edad de la empresa, afiliación industrial, si deben ser o no de nueva creación y un largo etcétera (Henrekson & Johansson, 2010;). Schreyer (2000) realizó un estudio al respecto en países de la OCDE y concluye que los datos acerca de crecimiento, alto crecimiento y empresa gacela no son equiparables entre los países variando los criterios y metodología de clasificación sustancialmente. En términos financieros son las características de cada economía regional o nacional las que establecen el umbral entre crecimiento y escalado; las entidades financieras españolas, según el Scaleup Spain Network (2021), caracterizan a las empresas de escalado por tener un límite inferior de 1 M EUR de facturación y/o una inversión superior al millón de EUR y por hallarse en fase de crecimiento acelerado.

Como último dato, y en contra de la sabiduría convencional, las empresas de alto crecimiento, gacelas y de escalado no son necesariamente sinónimas de empresas tecnológicas (Brännback et al., 2010) aunque casi siempre van asociadas a sectores de conocimiento intensivo (Daunfeldt et al., 2016). En conclusión, es el capital humano, no la tecnología, el

factor decisivo en la explicación de la distribución no uniforme de la tasa de crecimiento de las empresas en la economía (Klette & Kortum, 2004; Rossi-Hansberg & Wright, 2007).

Se ha detectado que las gacelas, aquellas empresas que más crecen, están igualmente distribuidas en todos los sectores industriales y en un 99% de las veces en España no son empresas emergentes sino pymes (Casillas et al., 2021), de nuevo, contraviniendo el mito de la fulgurante empresa emergente de carácter tecnológico. Según Acs et al. (2008), una economía diversificada favorece la creación de empresas de alto impacto, ya que tales empresas se pueden encontrar en todas las industrias y el crecimiento de un tipo u otro de industrias es un producto de la realidad socioeconómica del momento.

Tras la crisis económica de 2008, la creación de empleo se ha situado como una prioridad socioeconómica de primera magnitud económica a nivel mundial y, por ello, el crecimiento de nuevas empresas potencialmente generadoras de empleo ha ganado considerablemente en relevancia. Aunque las empresas de alto crecimiento representan solo una pequeña proporción de las empresas en una economía, son las principales responsables de la creación de empleo (Acs & Mueller, 2007; Birch, 1981; Birch & Medoff 1994, Coad et al., 2014; Halabisky et al., 2006; Henrekson & Johansson, 2010; Van Praag & Versloot, 2008) de ahí que, como se ha señalado al principio de este capítulo, el tema central del emprendimiento esté trasladándose de la creación de nuevas empresas al crecimiento de estas. Otro aspecto importante en la fase de crecimiento y consolidación es la relación entre el crecimiento de la productividad en términos económicos generales y el dinamismo de las tasas de crecimiento de las empresas (Bravo-Biosca, 2011). La escalabilidad va ligada a la capacidad de la empresa para crecer rápidamente sin verse obstaculizada por las limitaciones impuestas por su estructura (Monteiro, 2019). Esto genera externalidades positivas como puede ser el impulso a la productividad de toda una industria o región (Bos & Stam, 2014; Du & Temouri, 2015).

Las empresas de escalado españolas cerraron 2020 generando un 28 % más de empleo que en 2019, demostrando una vez más su resiliencia ante la pandemia. El perfil de esos emprendedores no dista del expuesto para el emprendimiento en general en el primer capítulo: trayectoria corporativa, edad media de 38 años. Cabe señalar que estas empresas muestran una clara tendencia a captar capital de financiación internacional y gran parte de estos emprendedores cuentan con gran experiencia vital en contextos internacionales (Scaleup Spain Network, 2021). Se espera que en el 2021 se hayan generado 671.500 puestos de trabajo, lo que supondría un crecimiento del 107 % en la creación de empleo de empresas de escalado.

1.3 El Proceso de Consolidación

Una pregunta tan sencilla como difícil en torno al emprendimiento y consolidación podría formularse así ¿cuándo un emprendedor deja de serlo para convertirse en un empresario? o, dicho de otro modo, ¿cuándo una empresa emergente pasa a ser una empresa establecida y consolidada?

El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (s.f.) señala las siguientes definiciones:

- Emprendedor. Que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas (definición 1).
- Empresario. Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa (definición 3).

Ries (2011) explica así el paso de empresa emergente a empresa: una empresa emergente de éxito es la empresa que ensaya modelos de negocio en pequeños nichos de clientes [laboratorios], que aprende de sus clientes [es empírica no apriorística] y que rediseña o pivota su modelo de negocio constantemente hasta alcanzar un grado de éxito que permita su autonomía [es adaptativa]. Blank y Dorf (2012), también expertos en Lean Startup, exponen la diferencia en términos bastante meridianos: una empresa emergente es una organización

temporal diseñada para buscar un modelo de negocio que sea repetible y escalable. Una empresa es una organización permanente diseñada para ejecutar un modelo de negocio que sea repetible y escalable.

Cuando esta empresa emergente ejecute un modelo de negocio y pase del trabajo de creación y diseño de un modelo de negocio a la acción y ejecución de este, entonces tendremos ante nosotros una empresa dirigida por un empresario.

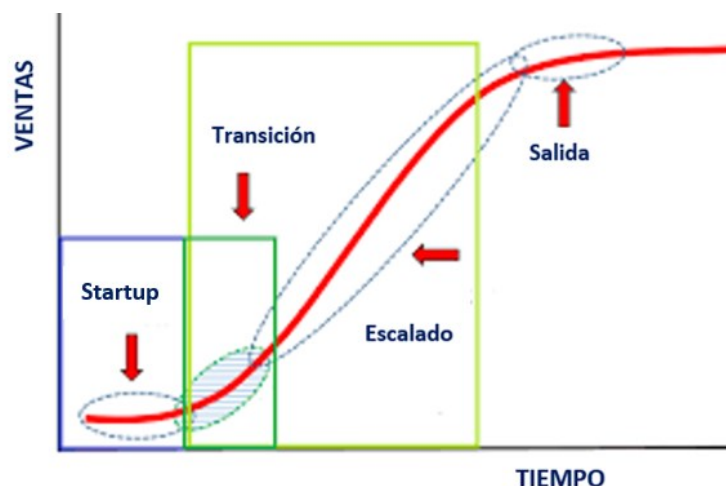
En este trabajo se entiende el concepto de modelo de negocio del siguiente modo: *“Es una herramienta conceptual que contiene un conjunto de elementos y sus relaciones, que nos permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica. Es la descripción del valor que una empresa ofrece a uno o varios segmentos de clientes y de la arquitectura de la empresa y su red de socios para crear, comercializar y aportar valor a la vez que genera un flujo rentable y sostenible de ingresos. Describe los fundamentos de cómo una empresa crea, entrega y captura valor”* (Osterwalder et al., 2005, p 17-19).

Haciendo uso de la analogía expuesta en Cotero Barros (2012), *“startups son prototipos de una futura empresa consolidada, son “concept companies” o modelos de laboratorio de lo que podría algún día convertirse en una empresa consolidada, esto es, sostenible y escalable”*, por lo tanto presupone que las decisiones sobre financiación, puesta de valor, proceso de desarrollo y penetración del mercado son diferentes en estos dos estadios; y ahí es donde radica el reto, se puede ser un buen emprendedor pero no lograr la transición a empresario o se puede ser un buen empresario pero sin tener dotes de emprendedor. Aunar estas habilidades es lo que marca la diferencia y el éxito pues, según Rossetti et al. (2018), el 90% de las empresas emergentes no logra alcanzar el cuarto año de vida, el 47% de los emprendedores fracasa tras tres años, un porcentaje que asciende al 62% si se contempla un horizonte de cinco años.

Para alcanzar la consolidación es necesario gestionar con eficacia y eficiencia el periodo de transición del emprendimiento a la empresa. Según Picken (2017b), varios son los modelos

utilizados para describir la evolución de las empresas emprendedoras. La mayoría de estos modelos sigue el paradigma clásico del ciclo de vida organizacional; Steinmetz (1969) y Kroeger (1974) se centran en funciones y roles gerenciales sobre las diferentes etapas del ciclo de vida organizacional y Greiner (1998) describe periodos de crecimiento y evolución marcados por crisis de liderazgo, autonomía, control y burocracia. Estos modelos siguen un esquema lineal en el que parece ser que los problemas sólo surgen al final de una fase y son revulsivo para pasar a la siguiente; grosso modo, las etapas suelen ser definidas como nacimiento-crecimiento-madurez organizacional. El modelo de la Escuela de Negocios de Jindal, Picken (2017a), sugiere centrarse en el periodo de transición de una empresa emergente a una empresa consolidada para poder gestionar ese paso crítico (Figura 1).

Figura 1. Fases de una empresa de nueva creación

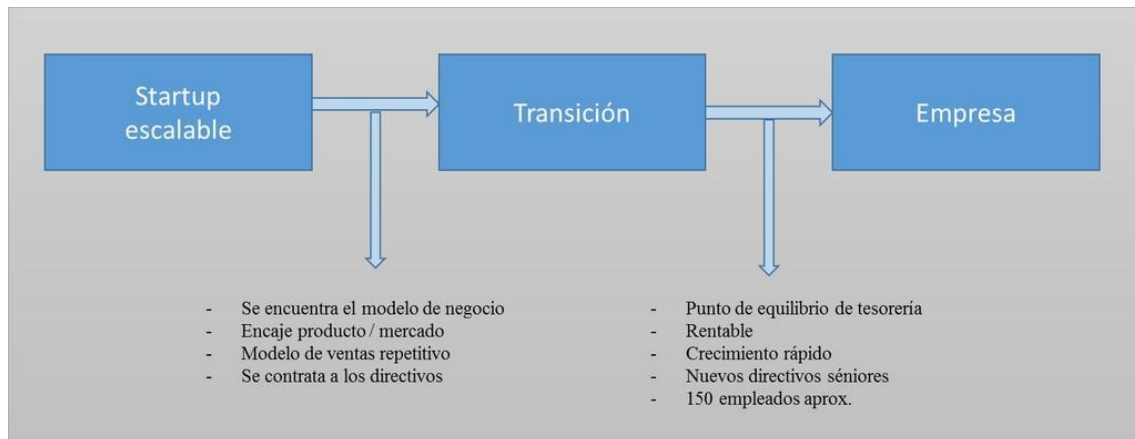


Fuente: Picken, 2017b.

En la fase emergente, como ya se ha expuesto, se define y valida un concepto de negocio. La fase de transición requiere afianzar el concepto y establecer los fundamentos para la escalabilidad. La fase de escalado conlleva un incremento en ventas que supone la obtención de recursos para retroalimentar este crecimiento, así como presupone una buena gestión financiera. Las fases vienen definidas por el reto al que se enfrentan los emprendedores; obvia decir que las fronteras entre estas fases del ciclo no están claramente delimitadas siendo porosas o difusas. Por muy bueno que sea el modelo de negocio concebido en la fase de empresa

emergente, la fase de transición es crítica para definir las bases de escalado. Blank y Dorf (2012), en un análisis más profundo, analizan las características y demandas organizacionales previas y posteriores a la transición desde que se encuentra un modelo de negocio hasta que se ejecuta este proceso (Figura 2).

Figura 2. Transición de empresa emergente a empresa



Fuente: Blank & Dorf 2012.

Las características más comunes de una empresa emergente son la operatividad con un objetivo conciso, la disponibilidad limitada de tiempo y recursos y los bajos riesgos económicos. La organización de este tipo de empresas suele ser informal, poco estructurada. La fase de transición coincide aproximadamente con el momento en que una empresa gana tracción en el mercado. Esta fase representa un puente esencial entre la informalidad y la falta de estructura de la empresa emergente y la forma estructurada, profesional y disciplinada necesaria para el escalado. El reto del emprendedor en esta fase es madurar el desarrollo de la oferta, establecer una base sólida de operaciones y posicionar la organización para escalar rápidamente. Normalmente, esta fase de transición suele durar entre 18 y 36 meses y se considera el momento más crítico de una empresa emergente. En este estadio, el equipo realiza un alto despliegue de habilidades gestoras pues las demandas de la situación son muy altas y diferentes que en la fase de creación (Wasserman, 2003); los emprendedores lidian simultáneamente con el desempeño de una dirección estratégica, el logro de un posicionamiento en el mercado, el desarrollo de un equipo diverso y comprometido, la

adquisición de todo tipo de recursos, la gestión del riesgo y sobre todo deben lograr un ajuste del liderazgo pasando de ser líder a líder y gestor. Al final de esta transición, las scaleups disponen de modelos de negocio escalables e intención de expandirse a otros mercados, están más organizadas y estructuradas, cuentan con más regulaciones internas y los procesos son más sofisticados y maduros. Los productos y servicios alcanzan un mayor grado de desarrollo que al inicio.

Si los emprendedores consiguen gestionar esta transformación, esta difícil metamorfosis, la fase de escalado podrá ser un reto alcanzable (Boeker & Karichalil, 2002). Un paso bien gestionado de startup a scaleup multiplica las opciones de afianzarse en el mercado y de hacerse más resistente frente a las crisis; las necesidades, preocupaciones y objetivos empiezan a ser diferentes una vez superada esta transición.

Esta evolución de la empresa ocurre a la par que la evolución personal de emprendedor a empresario. Como sostienen Apospori et al. (2005), la motivación de logro y la obligación -responsabilidad distinguen a los emprendedores de los empresarios. Los emprendedores suelen estar más motivados por el logro, mientras que, los directores ejecutivos profesionales van adquiriendo un fuerte sentido de obligación y motivación de poder mientras se van adaptando al modelo del “gerente institucional” (Picken, 2017a.). Esta transición conlleva un aprendizaje de tareas de administración de empresas; en la Tabla 1 se exponen sistemáticamente las demandas más frecuentes para este nuevo rol.

Tabla 1. Retos en la transición de empresa emergente a empresa nueva

Definir una dirección y focalizar en el objetivo
Posicionar los productos/ servicios en un mercado en expansión
Mantener la capacidad de respuesta del cliente/mercado
Construir una organización y un equipo directivo
Desarrollar procesos e infraestructuras eficaces
Generar capacidad financiera
Desarrollar una cultura de empresa apropiada
Gestión de riesgos y vulnerabilidades

Fuente: Picken, 2017b.

1.3.1 Valle de la muerte en el emprendimiento

La etapa de transición expuesta en el punto previo y que toda empresa emergente experimenta no tiene por qué ser dolorosa o negativa. Desde luego es un reto, en muchos casos supone la mayor prueba para una empresa de reciente creación y es uno de los momentos decisivos sobre la continuidad o no del proyecto. Es lo que los expertos han llamado el valle de la muerte. Este concepto hace referencia a un periodo inestable o de transición antes de que un nuevo negocio alcance un punto de equilibrio. También describe una situación en la que los proyectos de comercialización no logran sus objetivos (Al Natsheh et al., 2021).

Para superar uno o varios valles de la muerte es necesario, como veremos, disponer de persistencia emprendedora. Dado que uno de los momentos en el ciclo de vida de la empresa que más persistencia emprendedora requiere es el valle de la muerte, procedemos a su estudio para así, en el siguiente apartado, poder entender mejor las circunstancias que rodean al emprendedor en los momentos críticos y que requieren resiliencia y persistencia.

El valle de la muerte es más una metáfora que un estadio bien definido (Hudson & Khazragui, 2013). Estos autores, así como también Markham et al. (2010), definen esta posible etapa del emprendimiento como el espacio entre la detección de una oportunidad (invención) y el desarrollo de productos (innovación) y describe fundamentalmente el desafío de trasladar los avances en investigación y desarrollo a las operaciones de negocio. Una empresa de nueva creación, a menudo una empresa emergente basada en tecnología dispone de un prototipo para un producto o servicio el cual aún no se ha desarrollado lo suficiente como para generar ganancias a través de ventas y por ello, se encuentra en la encrucijada de precisar capital para desarrollar ese producto o servicio hasta al menos convertirse en un producto mínimo viable (PMV). Inventores, innovadores y emprendedores suelen detectar este déficit en la financiación (funding-gap) y supone una limitación crítica que puede llevar a la paralización del proyecto (Ford et al., 2007).

La denominación “Valle de la Muerte” fue utilizada por primera vez en el ámbito empresarial por Markham (2002), refiriéndose al fracaso de una empresa para lograr modelos de negocio sostenibles (Rencher, 2012); también se aplica a proyectos de comercialización, especialmente de nuevas altas tecnologías (Budi & Aldianto, 2020). Normalmente estas tecnologías son de vanguardia y tienen un marcado carácter disruptivo, lo que requiere grandes inversiones en investigación y desarrollo, a la vez que conllevan altos riesgos o niveles de incertidumbre (Gbadegeshin, 2019).

Dada la importancia de comprender este fenómeno, para poder analizar cómo los emprendedores exitosos a través de la persistencia emprendedora lo navegan con pericia, se procede a definir las perspectivas desde las que, según Al Natsheh et al. (2021), se puede abordar esta fase, siempre teniendo en cuenta que se considera como una brecha entre la realidad y el estado deseable para prosperar la idea de negocio.

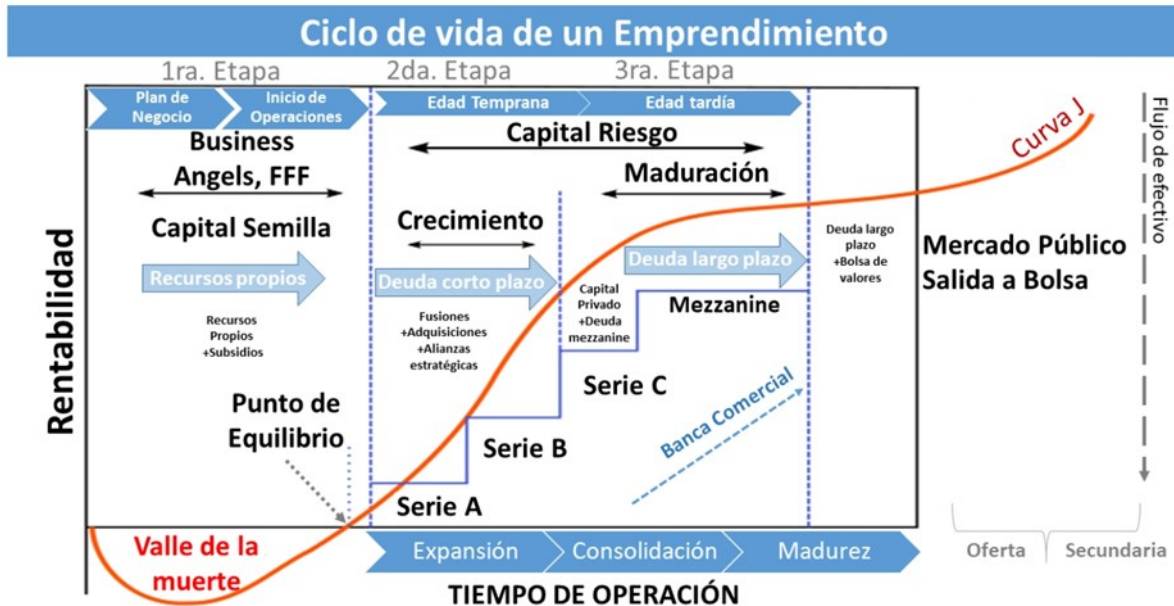
Brecha económica

La brecha económica describe las dificultades financieras entre el desarrollo de una nueva tecnología y su fase de comercialización. En esta línea se pronuncian autores como Budi y Aldianto (2020) que consideran el valle de la muerte como una brecha entre los productos de investigación y su comercialización empresarial. Wilson et al. (2018) la definen como una brecha en el proceso de innovación y otros autores como Kogure et al. (2019), Morales-Alonso et al. (2019) y Gechbaia et al. (2018) la identifican como la brecha de capital que limita la capacidad de una empresa emergente para adquirir los recursos financieros necesarios en el mantenimiento de las operaciones comerciales y generación de ingresos regulares.

Desde el punto de vista de la cadena de financiación las empresas en el valle de la muerte aún no han obtenido capital de riesgo, estando financiadas por capital semilla (las clásicas fuentes FFF: Family, Friends and Fools – familia, amigos y locos) y por business angels; la

entrada de un capital decisivo, el de riesgo, es el que suele rescatarlas de la letargia del valle de la muerte.

Figura 3. Ciclo Financiero de vida del emprendimiento



Fuente: Zerpa, J.B., 2021.

La Figura 3 muestra el punto de aparición del valle de la muerte que se suele situar en las fases de plan de negocio e inicio de operaciones. En este momento es necesario encontrar un punto de equilibrio que venga dado por la inyección de capital riesgo para sustentar el crecimiento y la maduración hasta que en una fase de madurez se logre pasar a la independencia financiera y saldo de deuda.

Brecha comercial

Ford y Dillard (2018) y Arciénaga et al. (2018) definen el valle de la muerte como un conjunto de problemas que dificultan la comercialización exitosa de nuevas tecnologías, refiriéndose al valle de la muerte como "abismo", o como un problema transitorio que perturba la operacionalización de la idea. Otros autores, como Lettner et al. (2020), abordan el concepto de un modo más exógeno a la empresa y lo definen como brecha entre centros de investigación y transferencia y la industria y/o mercado actual. Newey et al. (2012) enfatizan la importancia

del factor ventas y consideran el valle de la muerte como un reflejo de las dificultades encontradas para la venta, lo cual conduce a un déficit de capital.

Brecha de recursos

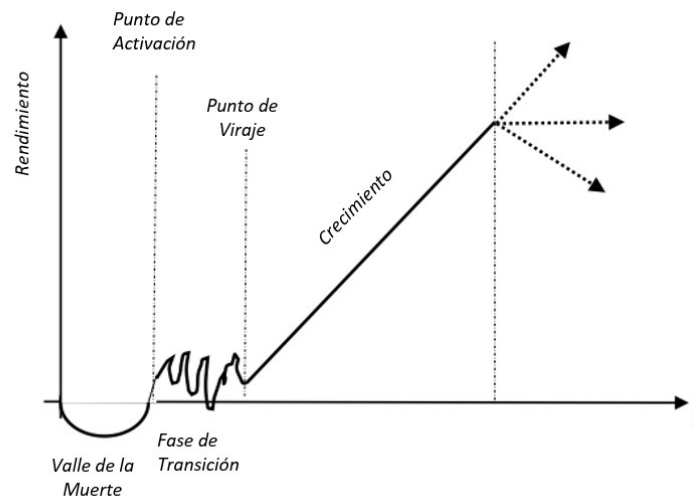
Markham et al. (2010) detallan el valle de la muerte como la fase donde se hace notar la falta relativa de recursos y experiencia en el desarrollo de nuevas tecnologías comerciales. Esta línea acentúa sobre todo la falta de habilidades personales del emprendedor apuntando a la falta de habilidad o competencia en trasladar nuevas tecnologías a productos y servicios comerciales lo que conduce al impasse del valle de la muerte emprendedora (Barr et al., 2009).

Brecha de tiempo

Elmansori (2014) considera el valle de la muerte como una brecha existente entre el desarrollo innovador y la introducción de productos y/o procesos al mercado. Lukason et al. (2016) y Girdauskiene et al. (2015) apuntan, de modo general, que el valle de la muerte comprende los primeros cinco años de la existencia de la empresa, Saridakis et al. (2008), en la misma línea argumental, lo reducen a tres.

Aunque originario del emprendimiento, este concepto también se ha trasladado a la gestión de I+D y a la gestión de la innovación (Assink, 2006) con un sentido muy similar al emprendimiento, es decir, el intervalo entre la invención y la aplicación comercial o el paso desde la investigación al mercado (Auerswald & Branscomb, 2003; Markham et al., 2010).

Los factores para sucumbir al valle de la muerte son múltiples siendo, sin duda, la falta de recursos financieros el más frecuente y el más grave (Budi & Aldianto, 2020). El valle de la muerte se puede encontrar antes, durante o después de la fase de transición, esto depende completamente de cada caso individual. Los modelos teóricos suelen hacerlo coincidir con el periodo previo a la transición de empresa emergente a nueva empresa en crecimiento (Brown & Mawson, 2013), como representa la Figura 4.

Figura 4. Trayectoria genérica de una empresa de alto crecimiento

Elaboración propia a partir de Monteiro (2019).

La trayectoria del crecimiento se encuentra en una primera fase con el valle de la muerte; es decir, en el intervalo de tiempo que media entre la recepción de fondos de capital de riesgo por parte de una empresa y el establecimiento de un flujo de caja positivo y estable. Después de pasar por esta fase inicial, una empresa de nueva creación, con una proyección de alto crecimiento, afronta un punto de activación o, en otras palabras, encuentra el umbral de desencadenamiento (Monteiro, 2019). Brown y Mawson (2013) definen este punto como el momento de cambio sistemático en el modo de estructurarse y funcionar la empresa emergente y donde verdaderamente se decide la trayectoria, positiva o no, de crecimiento de esta. El umbral de activación marca el comienzo de una fase de transición, en la que la empresa busca adaptarse dinámicamente a sus nuevos desafíos, y aunque no hay un tiempo determinado para ello, la empresa tratará de salir lo más rápido posible de esta fase y adquirir una estabilidad en el flujo de efectivo.

En la literatura especializada se suele hablar de un único valle de la muerte pues se parte de un concepto de innovación lineal con un solo momento de graves obstáculos financieros. Si bien varios factores asociados con la financiación en el emprendimiento incluidos el riesgo, la incertidumbre, los efectos indirectos y los rendimientos crecientes a escala son evidentes en

esta fase, por sí solos no pueden explicar la presencia de un único valle en la innovación continúa. Este no es el caso que nos ocupa, pero es importante considerar que el valle de la muerte no es un fenómeno único en la evolución de una empresa y puede surgir repetidamente (Nampala et al., 2016).

Mención aparte merecen aquellas empresas que por una razón u otra se estancan y no superan la fase de transición, son las denominadas empresas zombi. Este tipo de empresas son altamente ineficientes y endeudadas, con productividad muy baja o incluso negativa que puede comprometer seriamente la economía y restringir la actividad económica de un país (Caballero et al., 2008); las empresas zombis provocan una ralentización de la productividad y, por tanto, del crecimiento económico. Al operar con pérdidas, de hecho, crean distorsiones del mercado o “credit misallocation” (se pierde la oportunidad de otorgar créditos a empresas merecedoras de ellos). La literatura carece de una definición específica del término “empresa zombi” y también de una delimitación del concepto (Papworth, 2013). Para clasificar una empresa como tal se suelen utilizar medidas financieras (Caballero et al., 2008; Fukuda & Nakamura, 2011), son compañías endeudadas que no generan beneficios para afrontar la deuda. Técnicamente estas empresas están en quiebra, pero se mantienen vivas gracias a un proceso constante de refinanciación de deuda por voluntad del estado o, más a menudo, de los propios bancos acreedores que, en caso de quiebra declarada, tendrían que registrar una pérdida en su balance, con obvias repercusiones en su capital y, por lo tanto, prefieren seguir prestando capital a bajo interés. En definitiva, no pueden cubrir sus gastos financieros con sus resultados y carecen de liquidez para asumir los gastos del cierre. En 2018, la OCDE declaró la necesidad de que cada estado europeo trabaje en la reducción y eliminación gradual de estas realidades empresariales; además, en estos casos no se puede evitar el fenómeno de “moral hazard”, o riesgo moral; los individuos asumen en sus decisiones mayores riesgos cuando las posibles consecuencias negativas de sus actos no son asumidas por ellos sino por un tercero (Urionabarrenetxea et al.,

2016) es decir, empresas ya próximas a la quiebra que aprovechan subvenciones para no desaparecer. Este concepto, que antes se aplicaba para empresas de más de 10 años y con dos años en esta situación, se ha extendido ahora al entorno del emprendimiento, se denominan “startups zombis” y son aquellas empresas emergentes que pese a haber detectado una oportunidad, haber pasado una fase de incubación y haber obtenido financiación pública y/o privada no logran el tránsito a la fase de crecimiento y consolidación (Chase, 2016; Duffy, 2017; Kander, 2014; Montejo, 2002).

Sortear las turbulencias del valle de la muerte y la fase de transición requiere conocimientos y habilidades empresariales pero todo esto no basta. De ser así, los emprendedores con más conocimientos, más estudiosos y preparados serían solo y exclusivamente aquellos que triunfan. Hay un factor tan o más decisivo que el nivel de preparación del emprendedor para salir airoso de esta fase y este es el factor personal. La motivación, resiliencia y persistencia del emprendedor para superar esta fase de turbulencia son determinantes. Saber, saber hacer y querer hacer han de ir de la mano para sortear las vicisitudes de esta fase y superar la transición a empresa consolidada.

1.3.2 Aceleradoras

Los programas de aceleración empresarial también se denominan en la literatura especializada aceleradoras semilla, aceleradoras de startups o aceleradoras de negocio, desde el 2015 vienen llamándose “la nueva escuela de negocios para los emprendedores” (Golomb, 2015); por practicidad las denominaremos a partir de este punto aceleradoras; como comúnmente se hace en el ámbito del emprendimiento.

Las aceleradoras ofrecen el contexto ideal para estudiar el papel del capital emprendedor en la creación de empresas. El capital emprendedor se refiere al conjunto de habilidades y recursos necesarios para iniciar y hacer crecer negocios nacientes; este tipo de capital puede incluir conocimientos sobre cómo aprovechar oportunidades y hacer crecer un negocio

(Bingham et al., 2007); cultivar una buena reputación para atraer empleados, inversores y clientes (Rao, 1994; Zott & Huy, 2007); y acceder a valiosas redes sociales (Granovetter, 1973).

La aceleradora por antonomasia y pionera en programas de innovación tecnológica, ha sido Y Combinator, fundada en 2015, la cual ha sentado el máximo standard de lo que una aceleradora puede llegar a suponer en un ecosistema, en este caso en Silicon Valley. Por supuesto no existe la fórmula aritmética para superar el valle de la muerte y garantizar el crecimiento, bien paulatino, bien rápido, bien exponencial. Las aceleradoras tratan de ser un mecanismo puente entre la investigación y la creación de un producto y su entrada en el mercado (Barron & Amorós, 2020). Dada la importancia que tiene para una región contar con empresas tecnológicas de alto crecimiento, organismos públicos, semipúblicos y privados prueban con diferentes fórmulas para apoyar e impulsar a estas empresas dotándolas de recursos para gestionar ese impasse que es el tiempo entre la obtención del capital inicial y la generación de ingresos.

Dado que las incubadoras son un modelo considerado por expertos como desfasado (Wise & Valliere, 2014) y que su utilidad queda limitada a la fase más inicial de creación de empresa, momento que no nos ocupa en esta tesis, se pasa a exponer el modelo más prometedor y por el que se está apostando actualmente para impulsar, o como se dice en la jerga del emprendimiento: lanzar, a empresas de nueva creación que están atravesando o ya han cruzado la fase TEA: las aceleradoras. Las aceleradoras se han hecho un lugar en el paisaje del emprendimiento y cada vez cobran más peso (Hochberg, 2015) pues permiten una conexión fluida entre empresas emergentes, inversores y empresarios convirtiéndose en una fórmula de apoyo a las startups para transformarse en empresas viables y escalables (Barrehag, 2012). Desde una perspectiva de política pública se les está concediendo gran atención como componentes importantes del desarrollo empresarial regional (McAdam et al., 2016), suelen

ser programas con una duración corta, de tres a máxime seis meses (Cohen, 2013). Esta duración en el tiempo asegura que las nuevas empresas se vean obligadas a lidiar con las fuerzas del mercado, en lugar de estar protegidas (incubadas) de ellas (Cohen et al., 2019). Las aceleradoras acompañan a los emprendedores en la construcción de sus primeros prototipos (Mansoori, 2019); sus programas están basados en el aprendizaje entre pares, con un diseño educativo corto y de carácter muy aplicado que les permite anticiparse a los retos que encontrarán en su trayectoria empresarial; se ofrece además un programa de desarrollo de habilidades personales y empresariales acompañadas de una tutorización individualizada. Estos programas suelen terminar con un evento denominado “demo day” en el que los participantes exponen en un pitch su idea de negocio ante potenciales inversores (Cohen & Hochberg, 2014). Tradicionalmente, estos programas estaban articulados en torno a los planes de negocio (business plan) como marco general para estructurar tanto la formación como otros servicios ofrecidos a los emprendedores. Sin embargo, el enfoque hacia planes de negocio ha ido perdiendo adeptos a favor de metodologías más dinámicas y customizadas como la metodología lean startup (Blank & Dorf, 2012; Ries, 2011), la cual se centra en un proceso de aprendizaje iterativo y flexible con los potenciales clientes, las grandes empresas (York & Danes, 2014). Un elemento fundamental de las aceleradoras basadas en lean startup es el cambio de función que ejerce el mentor o coach; mientras que en las aceleradoras de primera generación el coach actuaba como transmisor de conocimiento, en las aceleradoras lean se convierte en el facilitador de la puesta en práctica de las hipótesis empresariales (Christiansen, 2009) por lo que el mentor asume una función habilitadora de apoyo (Ladd et al., 2015; Pauwels et al., 2016). El diseño de estos programas permite aprender de los aciertos y errores de otros participantes, obtener inspiración de compañeros y establecer una red de contactos tanto con empresas de pares como con mentores, que a su vez pueden ser empresarios exitosos, graduados de programa, etc., permitiendo a los emprendedores adquirir más recursos de todo

tipo para superar los obstáculos que pudieran surgir en cualquier momento, pero especialmente en el valle de la muerte.

El elemento esencial que diferencia una aceleradora de otros tipos de intervenciones programáticas es que estas últimas sirven de vínculos o intermediarios entre las empresas emergentes y un panorama complejo de recursos del ecosistema local (Armanios et al., 2017; Clayton et al., 2018). Si bien las empresas emergentes deben aprovechar los recursos proporcionados por el ecosistema corren a la vez el peligro de perder el control de su propia empresa y ser dependientes del intermediario lo que puede comprometer el éxito futuro (Rothaermel & Thursby, 2005). Los programas aceleradores abordan este desafío proporcionando acceso a abundantes recursos (educación, capital, trabajo en red, espacio físico), pero limitando la dependencia de capital externo, lo cual permite a los emprendedores actuar más autónomamente. Según Cohen (2013), las incubadoras tienden a estimular empresas nacientes protegiéndolas del medio ambiente para darles espacio de crecimiento sin contratiempos. Por el contrario, las aceleradoras intensifican las interacciones de sus participantes con el mercado para así preparar a las empresas nacientes a adaptarse rápidamente y aprender exponiéndolas a las vicisitudes del ecosistema real sin ahorrarles contratiempos. Prácticamente, aceleradoras e incubadoras difieren en cuatro puntos clave: la duración, que como ya mencionado es más corta en las aceleradoras, los cohortes, pues las aceleradoras están orientadas a un grupo que comienza y termina el programa a la vez siendo los pares parte esencial de la metodología de la aceleradora, el modelo de negocio, las incubadoras suelen ser públicas y las aceleradoras privadas y participantes del capital y, por último, la selección que es más elitista en las aceleradoras, ya que las empresas participantes disponen ya de un desarrollo mucho mayor que en las incubadoras y compiten con un modelo de negocio establecido previa admisión en la aceleradora.

Para cerrar se ofrece una visión esquemática en la Tabla 2 de las características de una aceleradora, según Miller y Bound (2011).

Tabla 2. Características generales de una aceleradora

El proceso de admisión es abierto, pero altamente competitivo
Provisión de capital semilla, generalmente a cambio de participación financiera en la empresa
Focalizada en equipos y no en individuos
Tiempo limitado de carácter intenso en la mentorización
Las startups se admiten por grupos (cohortes), en clases.

Fuente: Miller y Bound, 2011.

Mucho se ha discutido sobre la eficacia de las aceleradoras para el éxito empresarial, por un lado, reconocidos expertos ensalzan la aportación de las aceleradoras a la prosperidad de las empresas emergentes (Fehder & Hochberg, 2014; Hallen et al., 2018; Winston-Smith et al., 2015); otros autores, en cambio, consideran que los efectos negativos prevalecen sobre los positivos (Leatherbee & González-Uribe, 2017; Yu, 2016). Estas discrepancias quizá se deban a la consideración de las aceleradoras homogéneamente, ignorado el hecho de los múltiples y a veces contradictorios supuestos de partida que afectan a la concepción de una aceleradora en particular.

Las metodologías de las aceleradoras se desarrollan muy rápidamente, la evolución trepidante de la tecnología ha de ir acompañada de cambios o evoluciones en el modo de fomentar y hace prosperar esta. Una nueva metodología, complementaria y a la vez alternativa, al lean startup es el design thinking; entendido aquí, más precisamente, como innovation design (diseño de la innovación) que en la literatura también se presenta como una brújula metodológica para sortear el valle de la muerte. En este contexto son los autores Klitsie et al. (2019) quienes abogan por el diseño de la innovación como una filosofía y método para mitigar el valle de la muerte a través de la reducción de sesgos cognitivos en el proceso de innovación. Carlgreen et al. (2016) enmarcan el diseño de innovación en el contexto del emprendimiento. El diseño se caracteriza por cinco temas: foco en el usuario, contextualización del problema, visualización, experimentación y diversidad. Cada tema se asocia a principios observables y

pone de manifiesto la diferencia entre usar diseño para la innovación o no. En el valle de la muerte el foco recae en la viabilidad técnica, en la investigación de mercado/usuario, y en el desarrollo del negocio (Markham et al., 2010). Para Carlgreen et al. (2016) el diseño de la innovación pretende encontrar un balance entre factibilidad (técnica), deseabilidad (usuario) y viabilidad (negocio). Bien gestionado, el diseño de la innovación, aunque aún en su comienzo, puede ser la futura alternativa a las aceleradoras, o complementarlas, para mitigar las dificultades descritas en este periodo tan prosaicamente denominado valle de la muerte.

1.4 El Emprendimiento Habitual

Es sabido que los emprendedores se enfrentan a una alta probabilidad de fracaso (Klimas et al., 2021), de hecho, la mayoría de las empresas fracasan (Lee et al., 2021), aun así, un alto porcentaje de emprendedores, de un modo u otro, perseveran y reemprenden; dependiendo del país las cifras oscilan en Europa entre un 18% y un 30 % (Vaillant & La Fuente, 2019). Ucbasaran et al. (2010) así como Sarasvathy et al. (2013) afirman, incluso, que el 50% de las empresas han sido creadas por emprendedores con previa experiencia.

Westhead y Wright (1998) y Amaral et al. (2011) distinguen entre emprendedores noveles o principiantes, aquellos que emprenden por primera vez, emprendedores de portfolio, aquellos que emprenden en paralelo varios negocios, y emprendedores en serie que emprenden secuencialmente, es decir, emprenden tras abandonar una actividad emprendedora. Los emprendedores en serie y paralelos son denominados conjuntamente emprendedores habituales. Aparte de esta intuitiva clasificación para emprendedores habituales, Wright et al. (1997) sugieren ampliar el marco conceptual del emprendimiento y su clasificación entendiendo emprendimiento como nuevas combinaciones de recursos y emprendedor como un profesional especializado en la toma de decisiones bajo escasa disponibilidad de recursos; de este modo el concepto de emprendimiento se ampliaría al ámbito corporativo incluyendo,

primero, la adquisición de empresas existentes, lo que se denomina un Management by In (MBI) si es adquirida por un equipo directivo externo o un Management by Out (MBO), si el equipo directivo de la empresa adquiere su titularidad (Robbie & Wright, 1996); segundo, la reorganización de empresas sin cambiar la titularidad (Block & MacMillan, 1993; Stopford & Baden-Fuller, 1994) y, por último, la creación de nuevas unidades de negocio dentro de una sociedad corporativa, desconectando así la titularidad del concepto de emprendimiento.

La literatura del emprendimiento en general se ha dedicado al estudio de una acción singular de emprendimiento asumiendo que es un acto único y presuponiendo que el cese de la actividad emprendedora se debe a razones negativas, el fracaso. La realidad es más compleja y en no pocas ocasiones en el momento del cese de una actividad emprendedora esta es rentable (Headd, 2003), o incluso el cese obedece a un plan concebido para la empresa desde su gestación. Adicionalmente, al considerar el cese de una actividad emprendedora, debe ponderarse si supone el cese de la actividad empresarial, la salida del emprendedor o ambos, este matiz influirá notablemente en la experiencia emprendedora (DeTienne, 2010). El emprendedor cuenta con cuatro opciones ocupacionales: mantener las operaciones en su negocio, abandonar su negocio y adoptar un trabajo como empleado a cambio de una remuneración regular, abandonar su empresa y comenzar con una nueva con los gastos implícitos que conlleva iniciar un nuevo emprendimiento y por último emprender simultáneamente estableciendo otra empresa que bien actúe como complementaria y genere sinergias con la establecida o bien contribuya a diversificar el riesgo y explotar otras oportunidades. Referente a la conducta de emprendimiento en serie, Plehn-Dujowich (2009) propone un patrón muy probable de respuesta: un emprendedor con altas capacidades cierra un negocio de baja calidad para convertirse en un emprendedor en serie, creando y posteriormente cerrando empresas hasta encontrar un negocio que alcance su umbral de alta calidad. Un emprendedor poco cualificado cierra un negocio de baja calidad para entrar en el mercado

laboral, raramente para convertirse en un emprendedor en serie. Las consecuencias de un fracaso emprendedor en la mayoría de los casos tienen un efecto traumático, generando sentimientos depresivos, de minusvalía, daño reputacional, y pérdida de recursos financieros (Baú et al., 2017); pero si bien la probabilidad de fracaso es muy alta y la probabilidad de ser emprendedor habitual es alta también no debemos por ello concluir que son necesariamente los emprendedores que fracasan aquellos que reemprenden (Plehn-Dujowich, 2009).

Los expertos tratan de explicar el emprendimiento habitual a través de la resiliencia, el aprendizaje experiencial y la habilidad para detectar oportunidades y actuar sobre ellas (Cope, 2011). La resiliencia emprendedora será analizada con profundidad en el punto 2.4 pues afecta a la persistencia en general. A continuación, se exponen las teorías desde el aprendizaje, la habilidad para detectar oportunidades y explotarlas y el capital humano y social como posibles contribuciones complementarias a esclarecer los mecanismos psicológicos del emprendimiento habitual.

El aprendizaje generativo, originado por experiencias previas, juega un papel importante en el desarrollo de diferentes habilidades del emprendedor, como la adquisición de recursos emprendedores y capacidades organizativas y la predisposición a la innovación que permiten a los emprendedores habituales acelerar el proceso creador en sucesivos emprendimientos (Cope & Watts, 2000; Stam et al., 2008; Van Gelderen et al., 2005). Este aprendizaje proporciona la disposición de un marco de referencia que facilita al emprendedor el desarrollo de esquemas cognitivos para entender y gestionar mejor futuras experiencias emprendedoras (Huber, 1991; Cope, 2005).

El conocimiento también es fundamental para apoyar las acciones emprendedoras en términos de reconocimiento de oportunidades (Shane, 2000), los emprendedores habituales se caracterizan por ser hábiles en la detección de nuevas oportunidades latentes de negocio

(Taplin, 2008; Urban, 2009) ya que estas vienen asociadas al contacto con clientes y proveedores tras conocer sus necesidades, problemas y búsqueda de soluciones. Naturalmente, en este contexto el emprendedor habitual juega con una gran ventaja respecto al novel; la detección de una oportunidad viene concatenada por una serie de experiencias y eventos que requieren un tiempo de maduración hasta ser capaz de asociar una necesidad con una oportunidad de negocio (Ucsabaran et al., 2009). Esta superioridad en la habilidad para anticipar oportunidades posibilita una mayor capacidad de innovación (Vaillant & Lafuente, 2018); los esquemas cognitivos propios del emprendedor ya están desarrollados (Saravathy et al., 2013) y el aprendizaje experiencial permite extrapolar conocimientos adquiridos en el pasado a situaciones presentes, lo cual impulsa la generación de ideas innovadoras (Politis, 2005) siempre y cuando el emprendedor cambie de sector de negocio; de otro modo, si se mantiene en un sector familiar tiende a replicar patrones paralelos y aprendidos y así limita el grado de innovación de la idea de negocio. Paradójicamente, los emprendedores que reemprenden y prosperan suelen hacerlo en el mismo sector en el que ya crearon una empresa, en estos casos el nivel de innovación en el mercado es más bajo (Kuuluvainen, 2010; Lahiri & Wadhwa, 2020) y las probabilidades de éxito más altas. Si se entiende innovación en un sentido más amplio (innovación de procesos y organización) entonces sí, el emprendedor habitual cuenta definitivamente con una ventaja frente al novel (Baron & Ensley; 2006; Vaillant & Lafuente, 2018; Westhead et al., 2005).

Si bien la capacidad de aplicar conocimientos específicos a una oportunidad comercial requiere un conjunto de habilidades, conocimientos, circunstancias y mecanismos sociales, el ecosistema emprendedor y el marco regulatorio sustentan la producción y acumulación de conocimiento y son fundamentales para su posterior distribución y uso (Bozeman & Mangematin, 2004). Zhang (2011) sugiere que los emprendedores con experiencia son más hábiles socialmente y están mejor conectados que los emprendedores noveles. La teoría del

capital humano (educación y experiencia laboral) reconoce que las personas con capital humano de mayor calidad logran mejores niveles de desempeño (Becker, 1962), reforzando aún más la importancia de conocimientos, habilidades y capital social para determinar el éxito de los emprendedores.

Cabe puntualizar que, tanto desde las regulaciones formales de los negocios como desde las normas subjetivas y valores sociales, las culturas difieren en gran medida en su actitud hacia el fracaso emprendedor. Si el patrón cultural estigmatiza el fracaso, inhibirá el deseo de reemprender; si por el contrario es socialmente aceptado e institucionalmente normalizado estimulará la intención de reemprender (Simmons et al., 2014). Otra variable relacionada con la intención de reemprender es la edad, Baú et al. (2017) evidencian en sus estudios que la probabilidad de reemprender es más alta al comienzo y al final de la carrera profesional del emprendedor, disminuyendo notablemente en la fase intermedia; posiblemente ligado a ser una fase de la vida con más compromisos económicos y familiares. Los autores sugieren también que el género media la relación de la edad y la intención de reemprender, siendo la intención de reemprender menor en las mujeres y de modo más acentuado en un tramo de edad profesional medio. Brush et al. (2009) hacen referencia a ciertos elementos de las instituciones informales, tales como la maternidad, y Cunningham (2001) señala que las expectativas sociales sobre la mujer; por ejemplo, su papel cuidador, disminuyen las probabilidades de optar por un nuevo emprendimiento.

Por último, es interesante cuestionarse si el emprendedor realmente aprende de la experiencia y mejora su rendimiento en cada posterior actividad emprendedora. Las experiencias de éxito y fracaso generan un diferente aprendizaje que sin duda modela las condiciones iniciales para reemprender (Eggers & Song, 2015). Los hallazgos son contradictorios, mientras Burke et al. (2008), Headd (2003), Taylor (2009) y Vaillant y Lafuente (2018) sugieren que la probabilidad de sobrevivir una empresa es mayor si ha sido

creada por un emprendedor habitual comparado con un novel y Cope (2005) afirma que con cada emprendimiento el rendimiento empresarial mejora, Hayward et al. (2010) consideran lo contrario. Parker (2013) sugiere que el emprendedor aprende de la experiencia y mejora su actividad emprendedora para futuras ocasiones, pero cabe puntualizar que aquellos emprendedores que fracasaron y que reemprenden por norma general cosechan un mayor éxito en subsecuentes intentos que aquellos emprendedores con experiencia de logro emprendedor y los noveles (Stam et al., 2008). En el caso de contar con un previo logro, algunos emprendedores caen en una autocomplacencia que provoca un bajo rendimiento (Hayward et al., 2006; Shepherd, 2003), al contrario, el fracaso en un primer intento emprendedor puede actuar como revulsivo para una evaluación más realista de las propias habilidades emprendedoras y las expectativas futuras, modificando así los esquemas cognitivos (Ucbasaran et al, 2019). Ucbasaran et al. (2010) describen el fracaso como el combustible que intensifica los procesos cognitivos; la experiencia insatisfactoria de fracaso empuja a hacer una profunda reflexión sobre las causas del resultado emprendedor (Ellis & Davidi, 2005) y facilita así el aprendizaje. A pesar de los estudios realizados aún no hay una clara evidencia sobre el efecto positivo de experiencias previas en la actividad emprendedora (Vaillant & Lafuente, 2018) y esto quizá es debido a la multitud de variables en juego a la hora de la toma de decisión de reemprender.

La pandemia COVID-19 ha puesto de manifiesto la necesidad de un emprendimiento flexible y adaptativo, la actitud del emprendedor habitual de “probar de nuevo” puede actuar como un factor revitalizador de la economía (Dabic et al., 2021), a la vez la calidad del ecosistema emprendedor tiene un menor impacto en el emprendedor reincidente (Vedula & Kim, 2019) que en el novel; estos dos factores, junto con la alta capacidad de detectar oportunidades, pueden hacer del emprendedor habitual un baluarte para la recuperación económica, para ello y como un modo de promover el emprendimiento la agenda de los

responsable políticos en materia de emprendimiento debería incluir la reducción de los costes de cierre y apertura de empresas; en definitiva reducir los costes del emprendimiento en general y sobre todo del emprendimiento en serie (Plehn-Dujowich, 2009).

02.

CAPÍTULO 2

LA PERSISTENCIA
EMPRENDEDORA



CAPÍTULO 2 La Persistencia Emprendedora

2.1 Introducción

Durante las primeras etapas del establecimiento de una nueva empresa el emprendedor juega un papel decisivo en la definición y continuo reajuste del modelo de negocio. Esta fase conlleva un periodo dinámico de alta incertidumbre en el que se debe valorar y ajustar el conjunto de operaciones productivas. Dicha tarea es intrínsecamente difícil, dada la imposibilidad de predecir exactamente el resultado futuro de una actividad productiva, la demanda futura que se pretende satisfacer y las consecuencias del conjunto de operaciones, incluida la dirección tecnológica e innovadora (Monteiro, 2018). La quintaesencia del emprendimiento consiste en evaluar las acciones considerando los escasos recursos disponibles y las condiciones inciertas, y todo con la intención de poder satisfacer potenciales prioridades futuras (Fossy & Klein, 2012), si se dispone de las habilidades y competencias para realizar estas acciones y además se experimenta la ambición y necesidad de logro entonces se cuenta con los prerrequisitos básicos para lograr el crecimiento y consolidación de la empresa así como para reemprender (Barringer et al., 2005; Delmar & Wiklund, 2008). Evidentemente, si una empresa de nueva creación cobra impulso y alcanza el punto de viraje (Figura 4), la necesidad de cambios significativos en sus habilidades organizacionales surge naturalmente (Moreno & Casillas, 2007). La empresa emergente debe centrarse en la estrategia de marketing y finanzas (Barbero et al., 2011), en el desarrollo del talento (López-García & Puente, 2012) y en la política de I+D+i (Colombelli et al., 2014) y aunque todo esto es decisivo quizá el reto más radical y exigente es el planteamiento de un nuevo rol para el emprendedor; todo esto ante un panorama de crecimiento que no deja de ocasionar vértigo.

Aprender a liderar y gestionar cambios en los procesos empresariales supone un gran desafío y en qué estado el emprendedor afronte personalmente esta transición va a ser

importante para definir el crecimiento y consolidación de su aventura profesional (Covin & Slevin, 1997).

2.2 Concepto de Persistencia Emprendedora

Según Markman et al. (2005) la mayor parte de la investigación sobre la persistencia se ha centrado en el estudio de la cognición, la persistencia de pensamientos y las creencias y actitudes a la luz de nueva información, prestando poca dedicación al estudio de la relación entre persistencia y comportamiento, como puede ser la vocación y el desempeño laboral. Eisenberger et al. (1992) han sido los pioneros en extender el estudio de la persistencia al ámbito de la persistencia laboral introduciendo el término de laboriosidad aprendida, el cual hace referencia a la transferencia de un gran esfuerzo aprendido en una tarea a otros contextos. El alto esfuerzo reduce respuestas disruptivas como la frustración, la culpa y la ira producidas por el fracaso, y por lo tanto conduce a una mayor tenacidad y persistencia. La comunidad de expertos considera la persistencia como la tendencia a resistir e insistir en lograr las metas frente a la adversidad. Los individuos, en este caso emprendedores o emprendedores habituales, reaccionan de manera diferente ante adversidades similares; parte del éxito, particularmente en un contexto desfavorable, viene influido por la medida en que los individuos persisten a pesar de lo que parecen obstáculos insuperables, adversidades invencibles o pasadas experiencias emprendedoras donde prima la frustración (Stoltz, 1997).

La persistencia emprendedora es considerada uno de los factores más determinantes para lograr los objetivos empresariales, y a pesar de ello ha habido relativamente poca investigación sobre las causas de la persistencia en un negocio o el deseo de emprender y persistir (Gatewood et al., 2020; Zhang, 2020). Los emprendedores, especialmente aquellos que se encuentran en etapas iniciales, deben persistir para que su aventura empresarial tenga una posibilidad razonable de éxito (Foo et al., 2006). Renunciar ante los primeros obstáculos nunca es

alternativa para el emprendedor, dado que el proceso de emprendimiento requiere una fuerte determinación y los emprendedores que exhiben una férrea consecución de sus objetivos tienen mayores posibilidades de alcanzar sus metas (Cardon & Kirk, 2015); en igual medida ocurre con la intención de volver a emprender que exige una alta persistencia especialmente tras un negocio fallido.

Antes de entrar a definir la persistencia emprendedora cabe subrayar que los emprendedores no son un grupo homogéneo en cuanto a sus motivaciones, capacidades y actitudes (Álvarez & Busenitz, 2001; Constant & Zimmermann 2004; Santarelli & Vivarelli 2007). Aparte de las obvias diferencias a nivel individual, los puntos de partida de unos y otros difieren notablemente; no comparten motivaciones aquellos emprendedores que se inician por falta de alternativas atractivas con aquellos que emprenden por una oportunidad detectada, tampoco aquellos que tienen como una única fuente de ingresos la empresa de nueva creación frente a aquellos con unas condiciones híbridas que garantizan un ingreso regular por otro trabajo; tampoco comparten condiciones de partida los emprendedores habituales que los noveles. Estas condiciones de partida, como se explica seguidamente, influirán en la persistencia emprendedora.

Respecto a los emprendedores híbridos, Folta et al. (2010) sugieren que la persistencia emprendedora cobra una mayor importancia para estos emprendedores puesto que la obtención de ingresos regulares puede incrementar la probabilidad de abandono de la empresa de nueva creación, dada la exigencia de mantener un foco de esfuerzo dual y la disponibilidad de ingresos económicos regulares que hacen parecer la actividad emprendedora como secundaria o complementaria. Sessions et al. (2021) y Adkins y Premeaux (2012) defienden la tesis de que un trabajo regular actúa como inhibidor de recursos para la empresa emprendida. Al contrario, estudios como los llevados a cabo por Asante et al. (2022) demuestran como la modalidad híbrida puede actuar como habilitadora de la persistencia emprendedora pues ante un ajuste

persona-trabajo en el trabajo como empleado, la autoeficacia percibida aumenta, lo cual, como se expone más adelante, influye positivamente en la persistencia emprendedora.

Una mención especial merece la persistencia de los emprendedores en serie, en este caso exhibir persistencia es incluso más relevante que en un emprendedor novel porque las probabilidades de éxito también son más altas. Las consecuencias de optar por persistir más allá de un fracaso inicial son prometedoras como se expone en el punto de emprendimiento en serie, los emprendedores habituales, especialmente en serie, son capaces de aprovechar la curva del aprendizaje; darse una nueva oportunidad y reemprender con mayores probabilidades de éxito (Cope, 2011, Parker, 2013; Toft-Kehler et al., 2014).

Respecto al emprendimiento motivado por oportunidades versus necesidad, McMullen et al. (2008) sugieren que los factores externos afectan a los dos grupos de modo diferente en la persistencia emprendedora. Comparado con emprendedores motivados por la necesidad, aquellos orientados por la detección de una oportunidad pueden acceder a otras oportunidades disponibles y puede encontrarlas más atractivas que persistir en condiciones adversas. Ahsan et al. (2021) realizaron un estudio sobre emprendedores motivados por oportunidades en contextos adversos analizando como la persistencia media la relación entre la percepción de apoyo institucional y el rendimiento empresarial y argumentan que el emprendimiento motivado por la detección de oportunidades que percibe un apoyo del entorno es por regla general el que más propiciará conductas de persistencia emprendedora.

Aun cuando el conjunto de emprendedores es tan diverso, en general, la persistencia emprendedora hace referencia a los esfuerzos por continuar a pesar de los fracasos, amenazas o contratiempos imaginarios o reales que se encuentran en el proceso emprendedor (Caliendo et al., 2020; Gimeno et al., 1997); siendo un componente importante para mantener el tesón emprendedor (Adomako et al., 2016; Cardon & Kirk, 2015).

Acorde con Patel y Thatcher (2014), la persistencia emprendedora es la decisión constantemente renovada de comprometerse con la actividad emprendedora frente a fuerzas opuestas y alternativas atractivas siendo por ello un requisito esencial para que los empresarios exploten el potencial de negocio, también ha sido definida como un comportamiento que implica energía dirigida a un objetivo (Seo, 2004; Wu et al., 2007), donde el objetivo en cuestión es el éxito de la aventura empresarial (Cardon & Kirk, 2015). La decisión de emprender, de continuar y de reemprender comparten seguramente muchos rasgos, pero también existen diferencias como apuntan Holland y Garrett (2015); un emprendedor toma la decisión de iniciar un nuevo negocio puntualmente, en un solo momento, y bajo condiciones que probablemente sean favorables para la creación de la nueva empresa, de otro modo no lo haría. Por el contrario, la decisión de persistir en la nueva empresa tiene que ser continuamente renovada, y a menudo en un entorno cambiante y bajo condiciones desafiantes.

Duening et al. (2019) proponen una perspectiva más vasta del concepto de persistencia que incide en la determinación de continuar siendo emprendedor, bien sea a través de una empresa en fase de dificultad bien sea a través del emprendimiento habitual. Los autores definen persistencia como el continuo y deliberado desarrollo de activades emprendedoras a pesar y más allá de los fracasos o éxitos experimentados. En este sentido son muy incipientes, pero interesantes, los estudios llevados a cabo sobre la preservación de la identidad emprendedora como elemento importante para persistir tras un fracaso. Tras el fracaso, que puede hacer peligrar incluso la solvencia económica de un individuo, para persistir y reemprender se precisa reconstruir la identidad profesional (Alvesson et al., 2008).

La persistencia en el contexto de la creación de una nueva empresa facilita a los emprendedores la superación de los desafíos que confrontan y confrontarán en el trascurso de la transición de startup a empresa de crecimiento y consolidada (Ahsan et al., 2021; Davidsson & Gordon, 2016; Meek & Willians, 2018). En esta misma línea Calendo et al. (2020) la

consideran necesaria para explotar el potencial de negocio de una empresa de creación reciente y, en consecuencia, sus posibilidades de éxito. La persistencia se compone de dos aspectos; el primero la motivación y determinación a continuar con el estatus de emprendedor y el segundo la capacidad para afrontar adversidades o declinar alternativas atractivas (Gimeno et al., 1997; Holland & Shepherd, 2013); dos capacidades estrechamente ligadas a la resiliencia emprendedora. Mientras que en el lenguaje común la persistencia es entendida como la firmeza y constancia en la manera de ser o de obrar, en la literatura del emprendimiento se aborda desde dos enfoques diferentes: el enfoque situacional empresarial y el enfoque de alternativas, oportunidades externas o alternativas laborales ajenas al emprendimiento (Zhang, 2020). Estos dos enfoques reflejan los dos aspectos inherentes a la persistencia identificados por Gimeno et al. (1997) y Holland y Shepherd (2013).

El enfoque situacional pone el acento en los contratiempos y reveses, considerando la persistencia emprendedora como un juicio subjetivo hecho por el mismo emprendedor basándose en el control percibido de la adversidad, así como una evaluación de las posibilidades de alcanzar las metas propuestas bajo condiciones inciertas. En este caso la persistencia refleja la tenacidad del individuo para confrontar los fracasos, contratiempos y respuestas adversas del entorno (Markman et al., 2005) y queda definida como el continuo esfuerzo del sujeto emprendedor frente a la existencia objetiva o percepción subjetiva de dificultades (Cardon & Kirk, 2015). El enfoque basado en alternativas en forma de oportunidades externas considera la persistencia desde el punto de vista de la elección consciente de la alternativa emprendedora, ya iniciada, frente a otras oportunidades atractivas emergentes. Siguiendo el razonamiento de Shane (2003), consiste en la decisión del emprendedor de optar por continuar con su empresa o reemprender cuando aparecen alternativas laborales atractivas. Aquí cabe preguntarse por qué algunos emprendedores renuncian a continuar y otros no, pese a haber conseguido resultados equiparables. No

solamente el rendimiento económico sino también el umbral de rendimiento autoimpuesto son factores decisivos para continuar o abandonar la actividad emprendedora. Cuando los beneficios inherentes a la opción de persistir son menores que la diferencia entre la utilidad de buscar otras oportunidades de carrera y el costo de materializar el cambio los emprendedores renuncian a continuar, y viceversa (Gimeno et al., 1997). Zhang (2020) propone aceptar esa dualidad del concepto e integrar ambos enfoques entendiendo la persistencia emprendedora como la determinación de continuar siendo emprendedor pese a las adversidades y la atractividad de otras opciones.

La decisión de persistir es fundamental en el estudio de la persistencia empresarial, la decisión inicial de actuar en una oportunidad precede a cualquier decisión de persistir en la misma. Esta decisión viene determinada mediante la evaluación de la deseabilidad de los posibles resultados que acarrea la oportunidad y la probabilidad de lograrlos; estos atributos centrales de decisión son los elementos fundamentales de las teorías motivacionales basadas en valores (Ajzen, 1991, Bandura, 1997, McMullen & Shepherd, 2006) y que a su vez se consideran el fundamento de las teorías de toma de decisiones empresariales (Douglas & Shepherd, 2002; Wiklund & Shepherd, 2003). La evaluación sobre la probabilidad de éxito persistiendo en una oportunidad viene determinada por numerosos factores personales como la autoeficacia percibida respecto a las habilidades necesarias para superar contratiempos y adversidades, la experiencia previa en sortear obstáculos, la percepción subjetiva de accesibilidad a recursos para superar obstáculos y la evaluación del entorno. Cuando un emprendedor cree que es altamente probable que sus acciones le conduzcan a resultados deseados (locus de control interno), en este caso buenos resultados empresariales, la probabilidad de persistir en la aventura emprendedora será alta, al contrario, si no existe esta confianza subjetiva en que las acciones redundan en prosperidad empresarial, la probabilidad de persistir será más baja.

Partiendo de la teoría de la existencia de dos puntos de referencia en la toma de decisiones: el de aspiración y el de supervivencia, un emprendedor experimenta éxito cuando supera el punto de referencia de aspiración y, al contrario, experimentará fracaso si el rendimiento se sitúa por debajo de este punto; por debajo del punto de supervivencia de la empresa está la extinción.

El nivel de adversidad desempeña un papel importante en la toma de la decisión de persistir versus optar por otra alternativa laboral, el contexto se percibe como la diferencia entre las expectativas de resultado de las diferentes alternativas en relación con un punto de referencia (March & Shapira, 1987). Basándose en esta afirmación, Tversky y Kahneman (1991) proponen que si el emprendedor percibe que afronta una elección entre una opción cuyo resultado será una pérdida relativa pero segura respecto a sus expectativas o una opción con una pérdida mayor pero que a la vez conlleva también una oportunidad de reducción de esa pérdida, el emprendedor muy probablemente optará por la opción de mayor riesgo que le lleve a una pérdida mayor pero con oportunidad de rectificación; por el contrario, si se enfrenta a una ganancia cierta y modesta frente a una ganancia mayor pero menos probable la decisión más probable será optar por una ganancia menor y cierta; esto quiere decir una actitud de aversión al riesgo (Shimizu, 2007). En estos casos la adversidad queda definida como la comparación entre el rendimiento y los puntos de referencia. La adversidad aumentará cuando el rendimiento se sitúe por debajo del punto de aspiración y se aproxime al de supervivencia; por ello, alta adversidad queda definida como un rendimiento empresarial cercano al punto de supervivencia mientras que una baja adversidad se define por su proximidad al punto de aspiración (Holland & Shepherd, 2013).

Dada la importancia de la persistencia emprendedora para el crecimiento y consolidación empresarial, se han llevado a cabo numerosos estudios que requieren ser estructurados. Así el conjunto de estudios se puede clasificar en tres tipos; aquellos que han utilizado como indicador

de persistencia la supervivencia de la empresa, aquellos basados en aspectos más cualitativos y complejos como son los motivacionales y personales y, finalmente, aquellos que han fusionado los dos primeros (Caliendo et al., 2020). Como más adelante se verá, en este estudio también se ha optado por un enfoque híbrido pues se hace un análisis de aspectos cuantitativos como son los años de supervivencia de la empresa, pero se examinan, a través de escalas, aquellos aspectos de la personalidad que influyen en la persistencia emprendedora.

2.2.1 Perspectivas de estudio

La mayoría de los estudios sobre persistencia emprendedora están centrados en el análisis de rasgos de personalidad. Sin obviar el gran papel que la personalidad ejerce en el grado de persistencia emprendedora (Baum & Locke , 2004; Markman et al., 2005; Patel, 2014), una corriente de expertos propone analizar además otros factores que, en mayor o menor medida, se conjugan para la toma de la decisión constante de continuar emprendiendo (Calendo et al., 2020) sugiriendo que la persistencia emprendedora es una decisión compleja en la que entran en función factores individuales, factores empresariales y contextuales (Adomako et al., 2016; Holland & Sheperd, 2013; Lomberg et al., 2019), en esta misma línea ya habían propuesto Gimeno et al. (1997) que el contexto situacional así como el capital humano del emprendedor se interrelacionan y contribuyen a la aplicación de diferentes umbrales de rendimiento para la toma de decisión de persistir, independientemente de la modalidad de la persistencia (consolidar o reemprender). Argumentan los autores que el umbral de desempeño por debajo del cual los empresarios desisten está compuesto por más elementos que su rendimiento financiero, incluyendo también las alternativas laborales disponibles, el apego personal al negocio, la identificación personal a través del emprendimiento y los costes asociados a optar por otra alternativa. DeTienne et al. (2008) postulan que las percepciones del ambiente externo, los niveles de inversión, la disponibilidad de opciones personales, la eficacia organizativa y la

motivación extrínseca juegan un importante papel en la decisión de persistir en una empresa de bajo rendimiento.

Ciertamente la persistencia emprendedora es muy compleja y sólo puede llegarse a explicar desde una perspectiva multidimensional, siendo los factores que influyen en esta decisión diferentes para un emprendedor y su realidad que para otro, teniendo un grado de pregnancia y significancia mayor o menor. Sin embargo, y con el propósito de esclarecer todos los factores se procede a exponerlos por separado.

Factores individuales

Pocos grupos de seres humanos han sido objeto de tantos estudios con el fin de analizar diferencias psicológicas con respecto a otros como el formado por los emprendedores (Sarasvathy, 2003). Según Thornton (1999), la literatura empresarial se clasifica en una perspectiva al lado de la oferta, que examina los rasgos de personalidad de los emprendedores, y la perspectiva al lado de la demanda, que analiza la naturaleza de los roles empresariales que deben cumplirse en una sociedad para prosperar. Desde la perspectiva de la oferta, la psicología del emprendimiento se ha centrado en el emprendedor más que en la actividad emprendedora (Pérez Alonso et al., 2017). Sin duda, emprender y ser emprendedor es un acto personal, una decisión individual e intransferible sobre el hecho de explotar oportunidades; como tal el emprendedor es el principal objeto de estudio dentro de la psicología emprendedora. Las actividades empresariales están relacionadas con la noción propuesta por Schumpeter (1934) de “destrucción creativa”; las viejas formas de hacer negocios son transformadas por personas emprendedoras que modifican los sistemas de negocios, transmutan la economía al establecer nuevas direcciones y sugieren nuevas formas de hacer negocios, convirtiéndose en modelos a seguir.

Como señala Schaper (2010), un emprendedor es fácil de reconocer y difícil de definir. A riesgo de simplificar la vasta contribución realizada desde el campo psicológico al estudio del emprendimiento, se pueden definir dos corrientes en este “lado de la oferta” que han prevalecido como enfoques transversales en el área del emprendimiento: la psicología de la personalidad y la psicología cognitiva.

Bajo factores individuales se procede a exponer la personalidad, el capital humano, definido este como la experiencia laboral, y las habilidades y conocimientos del emprendedor.

Respecto a la **personalidad**, DeTienne et al. (2005) sugieren que la investigación al respecto, generalmente, se ha centrado en emprendedores de empresas de bajo rendimiento, es decir, aquellas que se acercan al punto de supervivencia y solamente si se comparan las decisiones tomadas en un contexto de baja adversidad (cerca al punto de aspiración) y/o de alta adversidad (cerca del punto de supervivencia), se podrán controlar otros factores y evaluar la heterogeneidad de los individuos en las decisiones de persistencia. En las investigaciones llevadas a cabo por los autores, se controla la homogeneidad del contexto para poder minimizar el efecto de aspectos contextuales y así evaluar factores atribuibles al individuo. Estudios como los llevados a cabo por Caliendo et al. (2014) y Zhao y Seibert (2006), siguiendo las indicaciones de DeTienne et al., muestran cómo la predisposición a exhibir persistencia deriva de factores individuales estables en el tiempo; en esta misma línea se pronuncian DeTienne et al. (2008) cuando defienden que los emprendedores se inclinan a persistir si la inversión personal ha sido alta, incluso en empresas con rendimiento económico negativo, así como si la actividad emprendedora juega un papel importante o no en su identidad personal.

Originalmente el estudio de la personalidad emprendedora se constreñía a la intención emprendedora (Liñán & Fayolle, 2015), como casi todos los estudios del emprendimiento en psicología. Sin pretensión de exhaustividad cabe mencionar las contribuciones más decisivas

en el estudio de la intención emprendedora como Bird (1988), Ajzen (1991), Krueger (1993) Shapero (1984), Shapero y Sokol (1982) o confirmando la aplicabilidad del concepto en diferentes escenarios (Autio et al., 2001; Liñán & Chen 2009; Tkachov & Kolvereid 1999). Con la publicación de más estudios desde la psicología que aplican la intención emprendedora como marco general de estudio surgen contradicciones, nuevas aplicaciones y especificaciones (Carsrud & Brännback 2009, 2011; Kruger 2007, 2009; Krueger & Day 2010) y a medida que la persistencia emprendedora ha ganado momento la psicología de la personalidad ha dedicado mayores esfuerzos para esclarecer los factores personales que hacen al emprendedor persistir. Kruger (2009) abanderó un cambio en la perspectiva de estudio de las intenciones, desde un estado puntual inicial a un proceso longitudinal y así sentó las bases para el estudio de la persistencia llamando a un profundo replanteamiento de las investigaciones sobre el tema.

Ya McClelland (1965) sugirió que puede haber una relación entre rasgos personalidad y el emprendimiento. Si así fuera, también lo habría entre rasgos de personalidad y persistencia emprendedora. En la literatura de la psicología vocacional, los académicos comparten un amplio acuerdo sobre la variación sistemática del efecto de los rasgos de personalidad en diferentes tipos de trabajo y entornos laborales (Zhao & Seibert, 2006). Dentro del estudio de la personalidad y el emprendimiento, y en el área de la vocación laboral, encontramos las teorías del ajuste persona - trabajo (en el ámbito anglosajón person-job or person environment fit) que sugieren que las personas buscan laboralmente un ajuste entre sus predisposiciones personales y sus elecciones profesionales (Kristof, 1996). En este marco se estudian los cinco grandes factores de personalidad desarrollados originalmente por Raymond Cattell; siendo estos apertura, conciencia, extroversión, amabilidad y neuroticismo. Aunque los estudios sobre los cinco grandes rasgos de personalidad y la persistencia emprendedora son ambiguos, Patel y Thatcher (2014) evidencian empíricamente que los individuos menos abiertos y más neuróticos son más propensos a persistir en su actividad emprendedora, mientras que Ciavarella

et al. (2004) demuestran la importancia de la conciencia para la persistencia a largo plazo. Caliendo et al. (2014) defienden un vínculo positivo entre la simpatía y la baja persistencia.

Para Gimeno et al. (1997), el atractivo por persistir viene determinado a través de una comparación de la oportunidad actual frente a la siguiente mejor alternativa. Por un lado, la pérdida o ganancia económica asociada a la elección de alternativas actúa como un motivador extrínseco; por otro, los beneficios o pérdidas de carácter no económico influyen en la motivación intrínseca y vienen asociados con el ajuste persona - trabajo (Markman & Baron, 2003). Estos beneficios son muy diversos: el status social como emprendedor y los costes o pérdida de inversión de carácter social y psicológico asociados al cambio (Sharma & Irving, 2005), la interrupción de un estilo de vida, un estigma subjetivamente asociado al fracaso (Gromb & Scharfstein 2002; Landier, 2004) y la pérdida de autonomía y reconocimiento (Carter et al., 2003; Kuratko et al., 1997). En muchas ocasiones surge lo que Dixit y Rob (1994) denominan histéresis y que hace referencia a la inercia en la elección ocupacional. Si la deseabilidad o conveniencia percibida de la actividad emprendedora es más alta que la siguiente mejor oportunidad, presumiblemente la tendencia a persistir será más alta.

La búsqueda de una relación directa entre las características individuales y el emprendimiento ha arrojado resultados mixtos; aun así, es evidente que el individuo emprendedor es un elemento vital y diferenciador del proceso emprendedor (Shook et al., 2003). La aplicación del enfoque de las cinco grandes dimensiones de la personalidad ha sido un primer gran intento de desentrañar la personalidad emprendedora y persistente y con el tiempo se han desarrollado teorías para explicar el papel que juegan algunas variables como locus de control (Chen et al., 1998; Mueller & Thomas, 2000), autoeficacia percibida (Luthans et al., 2000; Utsch et al., 1999), propensión a asumir riesgos (Caliendo et al., 2010; Chell et al., 1991), necesidad de logro (Begley, 1995; Chell et al., 1991) y necesidad de autonomía (Carter et al., 2003; Feldman & Bolino, 2000).

El segundo campo principal de estudio de la psicología del emprendimiento se centra en los procesos cognitivos que subyacen al acto emprendedor, es decir, los guiones cognitivos que sustentan los procesos de detección y actuación ante las oportunidades (Mitchell et al., 2000). Paralelamente al estudio de los rasgos de personalidad, es crucial entender cómo el emprendedor piensa y cómo toma decisiones (Grace et al., 2007; Hayward et al., 2006; Mitchell et al., 2004) para así lograr una radiografía completa del emprendedor en general y de la persistencia emprendedora en particular. A medida que los investigadores han ido más allá de la búsqueda de “consistencia en rasgos de personalidad en diferentes situaciones” (Shaver & Scott, 1991) se han desarrollado modelos más eclécticos y ricos en interrelaciones entre características individuales, procesos cognitivos, motivación y comportamiento (p. ej. Baron, 2004; Baum & Locke, 2004; Cardon & Kirk, 2013; Baum et al., 2001; Mitchell et al., 2004; Rauch & Frese, 2007; Zhao et al., 2005). El antecedente de las teorías cognitivas sobre el emprendimiento lo proporciona la teoría del comportamiento planificado propuesta por Ajzen ya en 1991, quien ofrece un marco teórico como punto de partida para teorías más elaboradas sobre la naturaleza y desarrollo de los guiones cognitivos emprendedores (p. ej. Allinson et al., 2000; Baum et al., 2007; Baron & Ensley, 2006; Frese, 2009; Krueger, 2003; Krueger & Day, 2010; Sánchez et al., 2011).

Es tarea compleja nombrar los aspectos más relevantes desde la psicología de la personalidad y la psicología cognitiva para el estudio de emprendimiento porque, en verdad, cada aspecto de la psicología está implicado en el estudio de los emprendedores (Rauch & Frese, 2000; 2007).

Respecto al **capital humano**, diversas investigaciones muestran cómo influyen los conocimientos, habilidades y competencias en un área de negocio determinado para persistir (Cooper et al., 1994), siendo el capital humano acumulado a través de experiencias

profesionales, educación y habilidades y competencias adquiridas un factor decisivo en la persistencia emprendedora (Unger et al., 2011).

Si la experiencia laboral previa ha sido adquirida en el mismo sector de negocio que la empresa de nueva creación, el emprendedor contará con un bagaje de conocimientos y una red de proveedores y clientes que influirán en la supervivencia de la empresa (Davidsson, 2012; Freeland & Keister, 2016). Un estudio del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) con 2,7 millones de emprendedores que fundaron empresas entre 2007 y 2014, contratando al menos un empleado, concluye que la edad idónea para emprender es 41,9 años alcanzando la cima del éxito empresarial a los 45 años. La probabilidad de que un emprendedor logre consolidar incrementa notablemente si cuenta con experiencia y si tuvo un empleo en la misma industria en la que actualmente está emprendiendo. Un emprendedor de 50 años dispone de casi el doble de posibilidades de lograr un crecimiento económico en menos tiempo, respecto a un emprendedor de 30 años. En este estudio se seleccionaron aquellas startups que se acercaban al prototipo de startup tecnológica (Azoulay et al., 2020)

Freeland y Keister (2016) afirman que hay una relación positiva entre el nivel de educación y la longevidad de una empresa, dándose una relación positiva entre estudios realizados en el área de negocio específico y la persistencia emprendedora (Block & Sanders, 2009); por el contrario, una experiencia de desempleo previa está relacionada negativamente con la persistencia emprendedora (Davidsson, 2021; Georgellis et al., 2007).

El capital humano puede influir en la persistencia también al afectar a la expectativa; es decir, la convicción del emprendedor sobre su éxito y el valor o la deseabilidad percibida sobre el desempeño futuro de la nueva empresa (Holland, 2011; Holland & Shepherd, 2013). En particular, el conocimiento y las habilidades previas ayudan al emprendedor a definir, comprender y responder a los desafíos y obstáculos a los que se enfrenta y a la vez superar

estos afianzando progresivamente la propia capacidad para superar la adversidad; disponer de conocimientos y de la capacidad de controlar los acontecimientos adversos derivará en una alta expectativa de éxito empresarial (Urbig & Monsen, 2012). La experiencia profesional con la que el emprendedor afronte la creación de su empresa le dotará de una perspectiva y una comprensión más amplia del contexto lo que abre un abanico amplio de posibilidades para desarrollar el negocio contribuyendo a incrementar la deseabilidad de persistir. Con una expectativa de éxito más alta y con una alta valoración de la carrera empresarial, la motivación para persistir se afianza e incrementa. Por todas estas razones Caliendo et al. (2020) defienden que el capital humano es un predictor de la persistencia emprendedora.

Factores inherentes al negocio

Existe una serie de características organizativas de la nueva empresa que contribuye a explicar la variación en la persistencia de los emprendedores. Los factores de negocio que intervienen en la persistencia emprendedora están relacionados con el capital inicial (Brüderl & Preisendörfer, 1998; DeTienne et al., 2008) y con el sector industrial en el que se ubica la empresa creada (Fritsch et al., 2006).

Un capital inicial suficiente influye en la capacidad del emprendedor de persistir en su aventura empresarial. Obviamente, el hecho de disponer de recursos financieros provee al emprendedor de un respaldo económico y de una robustez mental que permiten amortiguar contratiempos impredecibles y aleatorios como errores de gestión o recesiones del mercado, y a la vez facilita desarrollar estrategias de crecimiento (Brüderl & Ziegler, 1992; Cooper et al., 1994); otros estudios complementan o respaldan la positiva influencia de un alto capital inicial en la persistencia emprendedora (Freeland & Keister, 2016; Gimeno et al., 1997; Oberschachtsiek, 2012).

No existe evidencia clara de que el área de negocio influya en la persistencia emprendedora. Algunos estudios defienden una influencia del sector en que opera la empresa en la persistencia; cada sector de actividad económica difiere en la intensidad de la competición, en las barreras de entrada y salida, en las demandas de estructura y en el nivel de sofisticación de I+D+i. Un factor más a considerar es el mercado laboral propio del sector, si existen ofertas laborales atractivas obviamente la persistencia disminuirá (Fritsch et al., 2006). Aun considerando estos principios, que obedecen a una lógica incuestionable, los estudios empíricos no ofrecen suficiente congruencia para formular afirmaciones al respecto (Georgellis et al., 2007, Davidsson, 2012).

Factores contextuales

El contexto es de vital importancia en la construcción de la teoría del emprendimiento (Zahra, 2007) y en concreto de la persistencia emprendedora (Millán et al., 2021). La decisión de persistir se origina en la intersección entre los factores individuales del emprendedor (motivación, cognición y características individuales) y los factores situacionales percibidos (contexto) en el momento de la decisión (Bandura, 1986). A pesar de la tendencia a optimizar resultados los emprendedores, como el resto de los humanos, a menudo ven las alternativas de decisión de manera bastante diferente dependiendo de sus condiciones personales y del contexto de la decisión (Kahneman & Tversky, 1984).

Hasta este punto se ha explorado la persistencia emprendedora como un aspecto positivo y deseable en el emprendimiento, pero también la persistencia exacerbada puede potenciar la escalada del compromiso y transformarla en un factor negativo y de destrucción. Cuando el emprendedor no sólo opta por persistir sino también por invertir desmesurados recursos; lo que sucede cuando el individuo magnifica el potencial valor de la acción y minimiza la dificultad de la tarea (Schulz-Hard et al., 2009; Staw, 1981; Zarkoohi, 2004), el precio personal y económico por persistir puede llegar a ser desproporcionadamente alto. Por otro lado, cuando

el emprendedor se enfrenta con la adversidad, moviliza ampliamente recursos fisiológicos, sociales, emocionales y cognitivos para minimizar el efecto de la adversidad percibida. En estos casos se incrementa la atención y se evalúan todos los posibles impactos de la adversidad percibida. Esta intensa atención a aspectos que pudieran desviar del punto de referencia aspiracional queda magnificada y por ello se tiende a enfatizar el valor de la pérdida y a ignorar la probabilidad de esta (Carver & Schreier, 1998; Shepherd & Cardon, 2009; Tversky & Kahneman, 1994). Estos estudios sobre el riesgo y la decisión de emprender evidencian la importancia del contexto además de factores individuales y del negocio, mostrando que emprendedores de empresas de bajo rendimiento es más probable que persistan en un entorno de alta munificencia versus en un entorno de baja. En la misma línea, Holland y Garrett (2015) sugieren que la persistencia emprendedora será más alta si las posibilidades de obtener buenos resultados financieros y no financieros son altas. En definitiva, un entorno favorable proporciona oportunidades de éxito, y esto aumenta la tendencia de los emprendedores a persistir con su aventura empresarial (Ahsan et al., 2021).

El apoyo percibido del entorno, y más concretamente el apoyo institucional, facilita la actividad emprendedora (Aidis et al., 2008; Hunt, 2015) y mejora el desempeño de las empresas (Baum & Oliver, 1991; Li & Zhang, 2007). Aunque el apoyo institucional percibido podría impulsar al emprendedor a persistir en sus actividades empresariales, esto ocurre con más probabilidad cuando los emprendedores están integrados en redes de relaciones. Estas redes no sólo proporcionan recursos específicos, sino que también establecen relaciones de dependencia recíproca y apoyo (Sullivan & Ford, 2014), transformándose en el tiempo y pasando de ser redes formales a redes afectivas (Jack et al., 2010) que impactan los resultados de las empresas (Acheampong et al., 2017). Los emprendedores que perciben mayor apoyo institucional son más propensos a persistir si perciben una oportunidad, este apoyo afecta a los procesos cognitivos y conductuales e indirectamente propicia un alto rendimiento empresarial (Ahsan et

al., 2021; Aragón-Mendoza et al., 2016; Lim et al., 2010). Los trabajos centrados en los efectos del entorno y su ascendencia en la actividad emprendedora cubren una amplia gama de temas, como clústeres (Martin & Sunley, 2011), sistemas nacionales de innovación (Lundvall, 2010) y ecosistemas emprendedores (Audretsch & Belitski, 2017). En general, estos estudios investigan cómo la estructura y el funcionamiento de regiones geográficas específicas pueden proporcionar un entorno fértil para el desarrollo empresarial. Aunque dependiendo del foco de investigación se puede encontrar que un aspecto pesa más o menos que otro en el emprendimiento, existe un componente crítico del entorno, las instituciones, que innegablemente influye en las actividades empresariales (Boettke & Coyne, 2009), en la estrategia de la empresa (Meyer et al., 2009), en su rendimiento (Baum & Oliver, 1991; Powell, 1988) y en la percepción de riesgo que en consecuencia, influye en el deseo de persistir (Hayward, et al., 2006; Steel & König, 2006).

Tanto las instituciones formales como las informales, si están bien desarrolladas, brindan entornos de apoyo para los emprendedores y promueven la persistencia emprendedora, por el contrario, las deficientemente desarrolladas desalientan a los empresarios y perjudican el panorama emprendedor (Baumol, 1993; Welter & Smallbone, 2011). A pesar de todos los estudios, el efecto de los factores externos sobre las actividades empresariales sigue siendo poco claro y parece depender de la interacción con factores personales y con factores inherentes y específicos de la empresa (Davidsson & Gordon, 2016; Welter & Smallbone, 2011), mostrando así la importancia de considerar la interacción de todos los factores en la persistencia emprendedora.

2.3 Motivación y Persistencia Emprendedora

La motivación ha sido, sorprendentemente, hasta ahora poco estudiada en relación con el emprendimiento (Sánchez et al., 2017) y mucho menos en el contexto de la persistencia

emprendedora. Esto resulta cuando menos curioso si entendemos la motivación, de modo intuitivo, como aquella energía que nos conduce a alcanzar nuestros propósitos y metas. Siguiendo el llamamiento de Shane et al. (2003) a examinar los procesos que separan a aquellos emprendedores que persisten en la oportunidad detectada y aquellos emprendedores que reemprenden de aquellos que abandonan, parece claro que debe ser estudiada la relación entre motivación y persistencia; lo contrario dejaría cualquier teoría sobre la persistencia cuando menos incompleta. Los estudios sobre persistencia emprendedora se han centrado en el contexto emprendedor, en la emoción o en la autoeficacia y el rendimiento, pero poco se ha enfatizado la fuerza motriz implícita del emprendedor, así como el importante papel que la orientación y vocación emprendedora ejercen como motivadores del emprendedor (Zhang, 2020).

Sin pretender adentrarse en la amplia y muy importante literatura existente sobre la motivación, sí cabe en este estudio exponer algunas propuestas conceptuales por parte de autores relevantes y que han servido de punto de partida para estudiar la motivación con relación a la persistencia emprendedora. Robbins (2004) define la motivación como los procesos que dan cuenta de la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo para alcanzar sus objetivos o metas, Gibb y Ritchie (1982) describen cuatro factores básicos que influyen en la creación y persistencia emprendedora y son la motivación y determinación, la idea de negocio y mercado, los recursos de los que dispone el emprendedor y por último sus habilidades. Como señalan Sánchez et al. (2012), la motivación conlleva un proceso más complejo y profundo que la simple ejecución de la conducta motivada manifiesta, implica un primer paso que consiste en la determinación de una meta u objetivo, seguida de la elaboración de una estrategia de acción que conduzca a la consecución del objetivo, aquí entran en juego muchas variables mediadoras como la percepción de control, la autoeficacia percibida, la vocación emprendedora, etc., y, por último, la transformación de esa estrategia en

comportamientos operativos, visibles y manifiestos, es decir, la ejecución del plan de acción, para lograr las metas establecidas.

Por mucho que la literatura del emprendimiento focalice en los rasgos de personalidad no podemos considerar la persistencia emprendedora como un rasgo sino como una interacción o conjugación de rasgos que determinan la decisión de persistir (Baum & Locke, 2004) dentro de un contexto determinado y es por ello que se considera la persistencia emprendedora como la decisión de continuar o reemprender, determinada eso sí por diversos factores y entre ellos una constelación de rasgos de personalidad (Gimeno et al., 1997; DeTienne, 2008; Sánchez et al., 2012). Gimeno et al. (1997) sugieren que en la decisión de persistir o desistir existe un umbral en el que el peso de la balanza se inclina a un lado u otro; este umbral por supuesto viene determinado por factores exógenos a la persona como puedan ser la situación financiera de la empresa, los costes económicos que conlleva un cambio de actividad, el abanico de alternativas de las que dispone el emprendedor y un sinfín de factores extrínsecos más. Si solamente focalizáramos en factores externos cabría pensar que los individuos tomarían la decisión de persistir siguiendo un patrón racional y según sitúen el rendimiento empresarial entre el umbral de supervivencia y de aspiración; pero no es así, y es aquí donde cobra protagonismo la motivación intrínseca en la toma de decisión de persistir contribuyendo a explicar la varianza en el énfasis que los individuos otorgan a criterios externos en la toma de decisión (Holland & Shepherd, 2013).

Sobre la base de la definición de persistencia adoptada en este trabajo, entendida como la decisión de continuar con la empresa creada o la intención de reemprender pese a fuerzas motivacionales opuestas, que pueden ser de carácter negativo y que inducen a una evitación de la situación emprendedora, por ejemplo un alto grado de adversidad, o bien de carácter positivo como la identificación de oportunidades alternativas atractivas que inducen a una conducta proactiva de consecución de oportunidades alternativas, se evidencia que la deseabilidad de

persistir o reemprender suele ir ligada a un ejercicio de motivación. Las alternativas no solamente son evaluadas en términos objetivos y mensurables como pueda ser el rendimiento financiero. Amit y MacCrimmon (2001), así como Casrud et al. (2009), subrayan que el emprendedor no solo es motivado por recompensas extrínsecas; otros factores entran en juego en la motivación de persistir, los beneficios no monetarios como puedan ser la autonomía, vocación, y satisfacción laboral, estatus social proporcionado por la actividad emprendedora, libertad o posibilidad de conciliación (Wiklund, 2003), etc. que explican en gran parte la decisión de persistir o no. Adicionalmente, los costes del cambio pueden ser económicos, pero también hay otros factores de cambio de actividad no financieros y que pertenecen a la esfera de la motivación como el esfuerzo y el tiempo invertido (Sharma & Irving, 2005). Las fuerzas externas dadas por el contexto junto con la motivación personal generan el resultado de la ecuación de la optimización de la utilidad de la alternativa emprendedora, la cual para cada emprendedor es diferente (Kahneman & Tversky, 1984) y conduce a la decisión de persistir o no. En este proceso el individuo establece una comparación entre el rendimiento percibido y el umbral de aspiración o expectativa; si esta comparación es próxima la motivación se sostiene, si por el contrario el umbral de aspiración queda lejos del rendimiento percibido el emprendedor experimentará distrés e inquietud; en estas condiciones movilizará recursos para reducir esa discrepancia entre umbral de aspiración y percepción de ejecución emprendedora (Carver & Scheier, 1998).

En situaciones de baja adversidad el individuo no moviliza recursos alternativos y por ello tan siquiera percibe alternativas atractivas pues su motivación se sostiene alta con lo cual la persistencia emprendedora será altamente probable; por el contrario, en situaciones de alta discrepancia entre el umbral de expectativa y el rendimiento percibido, el emprendedor lógicamente sopesará las valencias motivacionales de las alternativas al emprendimiento. Los valores personales del emprendedor están en el ADN de la motivación y son los que influyen

en la deseabilidad de persistir o no que se complementarán con la evaluación del contexto emprendedor.

Bellah et al. (1986) clasifican la orientación laboral en tres dimensiones: trabajo, carrera profesional y vocación y cada una de estas dimensiones implica una postura subjetiva adoptada por el emprendedor sobre el valor y las expectativas de su desempeño laboral a la vez que ofrece una interpretación sobre el significado del trabajo; estas actitudes manifiestan las más profundas necesidades y motivaciones que el trabajo debe satisfacer para alcanzar la autorrealización profesional de una persona. En primer lugar, para aquellos emprendedores con una orientación al trabajo, la actividad emprendedora implica un medio o instrumento, como otro cualquiera, para obtener un rendimiento financiero, mayor flexibilidad horaria u otra ventaja subjetiva cualquiera sobre un trabajo de otro tipo. En este caso la motivación es extrínseca y viene dada por factores exógenos, en su mayoría dependientes del contexto; esta orientación también puede entenderse desde la clasificación propuesta por Madsen (1980) como motivos primarios o innatos que garantizan la supervivencia. En segundo lugar, el emprendedor con una orientación al desarrollo de una carrera profesional fija su epicentro motivacional en la obtención de reputación, estatus y reconocimiento social, así como desarrollo personal (Zhou et al., 2016). Estos emprendedores generan activación o fuerza motivacional tanto de factores extrínsecos, que en gran medida no dependen del rendimiento, como de factores intrínsecos o internos regidos por una arbitración puramente subjetiva y personal. En tercer y último lugar, los emprendedores por vocación aspiran fundamentalmente a obtener logros subjetivos, cumplir con normas y estándares internos; su brújula laboral es la gratificación de la actividad emprendedora per se así como el poder dotar de un sentido a su actividad por encima de intereses personales y desarrollo personal; estos motivos, al igual que los motivos orientados al desarrollo de la carrera profesional, entrarían en la clasificación de los motivos clasificados por Madsen (1980) como motivos secundarios que incrementan la

posibilidad de crecimiento personal y social y son adquiridos mediante el aprendizaje. Hasta cierto punto, las diferencias entre una orientación al trabajo, carrera y vocación quedan reflejadas en las metas que los emprendedores se autoimponen (Wzesniewski, 1999), lo que por consiguiente afecta a la persistencia emprendedora. Los emprendedores impulsados por la pasión son capaces de hacer esfuerzos continuos, persistir a pesar de la adversidad y centrarse en mayor medida en la actividad emprendedora. En el caso de una situación altamente adversa, los emprendedores con una orientación al trabajo se ven más tentados por otras alternativas atractivas; emprendedores con una clara orientación a la carrera por el contrario se sienten atraídos por el reto personal y exhiben alta autoestima, por eso tienen más inclinación a perseverar ante contratiempos. Cardon y Kirk (2013) consideran que es importante ligar motivación laboral con afecto, es lo que en términos anglosajones se denomina pasión, en nuestro entorno cultural y lingüístico en cierto modo parece desacertado o incluso exacerbado. En este contexto la pasión por la actividad emprendedora se puede asimilar a la vocación por el emprendimiento; es decir, la opción de emprender y persistir por razones puramente intrínsecas como puedan ser la autorrealización y la identificación personal con la actividad emprendedora. Las personas que se identifican con una actividad suelen ser más persistentes (Houser-Marko & Sheldon, 2016) y esto ocurre independientemente de los resultados, en este caso del rendimiento financiero empresarial como explica el modelo de autoconcordancia de Sheldon y Elliot (1999) el cual propone que cuando la persona elige objetivos que reflejan sus valores e intereses más profundos su motivación será intrínseca y por consiguiente su locus de control interno siendo entonces cuando, en este caso el emprendedor, trabaja en sus objetivos continuamente en el tiempo, persiste, disfruta del proceso y se identifica con los valores que representa la consecución de sus metas; incluso en el caso de no poder disfrutar de la actividad empresarial estos emprendedores persisten en su actividad pues han incorporado estas metas a su identidad. Las personas persiguen una identidad relevante y una concordancia o congruencia

entre esta y su comportamiento (Hogg et al.,1995; Stets, 2000); una vez que el emprendedor ha incorporado su estatus laboral a su autoconcepto persistirá en su actividad emprendedora para así mantener la congruencia entre cognición y conducta. Por último, cabe señalar que Cardon y Kirk (2013), en conformidad con los hallazgos de Murnieks et al. (2012), han encontrado una relación significativa entre la inclinación o pasión por inventar y crear y la persistencia emprendedora.

Baum et al. (2001) y Baum y Locke (2004) proponen entender la motivación como una variable moderadora de la tenacidad y la vocación profesional en la persistencia emprendedora. El trabajo de Holland y Shepperd (2013) sitúa la motivación y su papel en la toma de decisiones entre las teorías que consideran la persistencia un rasgo de personalidad y las que definen esta como la gestión de acontecimientos externos (Merkman et al., 2005) pues después de todo no se puede disociar la persistencia con la toma de una decisión; la de persistir. Cabe por último reiterar que a diferencia de la decisión de emprender que es singular y puntual, la decisión de persistir conlleva una renovación constante del voto a favor del emprendimiento y el emprendedor, sobre todo en situaciones de alta adversidad, y supone un ejercicio de evaluación de valencias de deseabilidad regularmente, de ahí la gran importancia del estudio de la motivación en la toma de decisión de persistir.

2.4 Resiliencia Emprendedora

En los últimos años, dado el inédito fenómeno que el ser humano ha tenido que vivir, la pandemia COVID-19, el término resiliencia se ha convertido en la palabra de moda invocada para describir la fortaleza que nos haga superar esta crisis. En muchos contextos acertadamente, en otros menos, la resiliencia ha sido sinónimo de recurso individual, de la sociedad o del país para salir fortalecidos de una situación difícil. Ya Alexander (2013) apuntó la notoriedad y la extensión del término en la literatura en contextos tan variados como la psicología (p.ej.

Bonanno, 2004), la ecología (p.ej. Folke et al., 2004; Holling, 1973), la ingeniería (p.ej. Hollnagel et al., 2006), la sociología (p.ej. Adger, 2000), la gestión de desastres (p.ej. Manyena, 2006), la administración de empresas (p.ej. Sutcliffe & Vogus, 2003), los sistemas de salud (p.ej. Burke et al., 2021) y la educación (p.ej. Reyes, 2013), siendo estos solamente algunos ejemplos.

La resiliencia es un término muy amplio que se puede aplicar a cuatro niveles: micro (ser humano), meso (organizaciones), macro (sociedad) y cross escalas (socio ecológico). Masten (2014) la define como la capacidad de un sistema dinámico para adaptarse con éxito a las perturbaciones que amenazan la función, la viabilidad o el desarrollo del sistema. Bergstrom y Decker (2014) proponen aplicar estos niveles de conceptualización de la resiliencia para el estudio del emprendimiento y así algunos autores (Hayward et al., 2010; Hedner et al., 2011; Welsh, 2014) definen la resiliencia emprendedora como la experiencia de recuperación tras una adversidad en cualquier espacio o escala temporal ya sea a nivel del individuo, del equipo, de la empresa, de la sociedad o del ecosistema. Si bien es cierto que el emprendedor forma parte de un ecosistema para el propósito de este estudio se pasa a exponer la resiliencia enfocada al individuo emprendedor, micro nivel, teniendo en cuenta como apuntan Fisher et al. (2016) que hablar de “resiliencia emprendedora” es utilizar una metáfora que debe ser conceptualizada y especificada.

Masten (2014) define la resiliencia individual como la capacidad de adaptación tras un trauma, adversidad, tragedia o simplemente factores estresantes significativos; también ha venido a ser definida como las cualidades personales que permiten prosperar frente a la adversidad (Connor & Davidson, 2003). Entre estas definiciones son Connor y Davidson quienes dan un matiz más positivo al concepto subrayando una dimensión más allá del manejo de la adversidad, la posibilidad de prosperar y crecer. Muchas definiciones de la resiliencia gravitan entorno al concepto de estrés y la definen bien como la capacidad de manejar el estrés

o como un rasgo de personalidad que modera los efectos negativos del estrés y promueve la adaptación (Ahern et al., 2006) evitando así los efectos nocivos del mismo (Wagnild & Young, 1993).

En cuanto a la resiliencia individual y en el contexto emprendedor cabe tener en cuenta que, según los estudios más halagüeños, solo el 40% de las nuevas empresas superan los siete años de existencia y solo un 3% de las startups llegan a escalar. En España, el 45,8 % de todos los emprendedores han fracasado al menos una vez en el pasado en su aventura emprendedora y el 62 % de los emprendedores afirman que, si su empresa fracasara, lo intentarían de nuevo. En promedio, los emprendedores han fundado 2,7 empresas antes de lograr el éxito (Scaleup Spain Network ,2021). Siendo el camino tan arduo para prosperar cabe preguntarse ¿por qué es elegido el emprendimiento como opción laboral a pesar de las adversidades?, ¿por qué algunos emprendedores persisten mientras que otros muchos, en igualdad de condiciones, terminan renunciando?, ¿por qué tras el fracaso tantos emprendedores están dispuestos a intentarlo de nuevo?, o ¿por qué algunos emprendedores son capaces de hacer progresar su empresa y otros no? (Hmielesky & Carr, 2008). La respuesta no es ni simple ni unidimensional. Una de las muchas razones e interrelacionada con otras, por las que los emprendedores se enfrentan a la alta probabilidad de fracaso como empresa naciente y copan con la adversidad y contratiempos sin desfallecer durante la fase de transición hasta el punto de crecimiento radica en una capacidad para gestionar la adversidad y recuperarse de los reveses: esto es lo que comúnmente llamamos la capacidad de resiliencia emprendedora (Pérez Alonso & Moreno de Castro, 2020).

La literatura del emprendimiento sugiere que la resiliencia es un factor de éxito pues conlleva características deseables tanto para el emprendedor como para la empresa (Ahangar, 2010; Wee, 2008) siendo un recurso intangible que según van Dries y Shields (2006) se manifiesta como un conjunto de patrones de comportamiento afectados por aspectos

financieros, sociales, cognitivos y emocionales (Hayward et al., 2010; Bernard & Barbosa, 2016) que responden a un reto difícil o extremo (Danes et al.,2009; Yang & Danes, 2005). Hayward et al. (2010) sin embargo la consideran un rasgo de personalidad o un estado y en esta línea Manzano-García y Ayala Calvo (2013, 2014) sugieren que la fortaleza, la disposición de recursos y el optimismo predicen la resiliencia emprendedora. Estos autores consideran que algunos individuos están mejor equipados para gestionar disrupciones, lo que a su vez predice el éxito empresarial; también Spangler et al. (2002) consideran que algunas personas son más resistentes a los factores estresantes que surgen de los acontecimientos de la vida y parecen recuperarse más fácilmente de la adversidad que otros. En términos generales la resiliencia empresarial se refiere a la capacidad de los emprendedores para preservar la estabilidad psicológica y emocional cuando se enfrentan a situaciones desfavorables en su negocio (Corner et al., 2017) o también como resultado de la adaptación de los emprendedores al entorno cambiante y desafiante que encuentran (Bulmash, 2016); Zautra et al. (2010) ofrecen una definición más comprehensiva y sistémica y señalan que la resiliencia entendida como la capacidad de recuperarse fácil y rápidamente de los contratiempos es el resultado de la interacción de los individuos con el contexto y el proceso que promueve el bienestar o los protege contra la influencia abrumadora de los factores de riesgo. En un paso más allá, Envick (2005) define la resiliencia emprendedora como la capacidad de recuperarse , y esto refleja claramente el origen etimológico de la palabra , volver a recuperar la forma original; Bullough et al. (2014) y Branzei y Abdelnour, (2010) consideran que la resiliencia es la capacidad de adaptarse pero también de persistir y funcionar en contextos adversos; Hayward et al. (2010) incluyen el concepto de emprendedor en serie en su definición de la resiliencia emprendedora y la definen como la capacidad de crear nuevas empresas, reemprender, tras el fracaso.

Lo que verdaderamente hace la resiliencia tan interesante para el estudio del emprendimiento no es sólo la capacidad de gestionar una situación adversa sino la posibilidad

de aprender de los errores y percibir oportunidades en el caos, así como de llevar a cabo transformaciones profundas en los negocios, si fuera necesario (Ayala & Manzano, 2014; Savolainen et al., 2016). Quizá el impacto más sostenible de desplegar resiliencia es la movilización de recursos de carácter personal que no solo contribuyen al crecimiento y éxito de la empresa (Ayala & Manzano, 2014), sino también al desarrollo personal y bienestar del emprendedor (Fatoki, 2018; Yang & Danes, 2015) lo que implica gozar de buena salud y de niveles de energía adecuados en situaciones de alta demanda emocional (Buang, 2012). Los investigadores describen la resiliencia empresarial como una forma de comportamiento para superar las dificultades a través de la adaptación y el aprendizaje (Lee & Wang 2017), también como una capacidad que tienen los empresarios para actuar con rapidez y de manera adecuada ante eventos críticos inesperados que les permite desarrollar sus capacidades empresarias (Hedner et al. 2011, Korber & McNaughton 2017). Desde esta perspectiva, más a largo plazo, la resiliencia no solo habilita para superar una situación, sino que propicia el desarrollo de nuevas habilidades profesionales y personales. Charreire Petit y Cusin (2013) en el estudio del trauma han identificado tres dimensiones o fases de una actitud resiliente: absorción de choques, reconstrucción, particularmente en el ámbito profesional, y atribución de un sentido a la experiencia. Para comprender mejor la complejidad y la naturaleza del constructo de resiliencia empresarial, es primordial no definirlo simplemente como una capacidad reactiva o como una respuesta, sino una capacidad ex ante y multinivel, así como un proceso dinámico inherente al contexto de transformación positiva en condiciones adversas (Bernad & Barbosa, 2016; Korber & McNaughton, 2017).

En la literatura del emprendimiento, la resiliencia ha venido siendo estudiada en relación con otros constructos como la espiritualidad (Singh et al., 2016), la persistencia (Fisher et al., 2016), el positivismo (De Vries & Shields, 2006), el locus de control (Bulmash, 2016), la

confianza (Savolainen et al., 2016) o la fortaleza y el optimismo (Manzano García & Ayala Calvo, 2013; Ayala & Manzano, 2014).

El hecho de que los emprendedores copen exitosamente con la adversidad, el riesgo y el estrés sugiere que cuentan con cierta característica disposicional y capital psicológico para soportar altos niveles de incertidumbre y estrés, un bienestar sostenido frente a la adversidad sirve como indicador de resiliencia. Hlatywayo et al. (2017), en su estudio sobre el capital psicológico y su relación con las intenciones emprendedoras examinan, ente otras variables, la resiliencia y su influencia en las intenciones emprendedoras. Estos autores concluyen que esta afecta significativamente la intención emprendedora. Aquí cabe de nuevo señalar que la resiliencia emprendedora se ha estudiado solamente de forma metafórica aplicada a cualquier nivel (individual, organizacional y orgánico sistémico) y que generalmente se estudia su impacto en el emprendimiento sin explorar la casuística que induce a que unos individuos exhiban más resiliencia que otros en el contexto emprendedor. Curiosamente, la mayor parte de la literatura sobre resiliencia empresarial se centra en la intención emprendedora pero no debemos ignorar el hecho de que se opta por emprender cuando las condiciones son favorables y la expectativa de éxito es alta; la resiliencia cuando de verdad cobra protagonismo es en el umbral de transición del emprendimiento, que es el punto álgido en el que el emprendedor ante adversidades, reveses, dificultades y decepciones decide persistir. Aquí, lamentablemente, la literatura es sorprendentemente pobre e inespecífica

03.

CAPÍTULO 3

VARIABLES
PSICOLÓGICAS Y
PERSISTENCIA
EMPREENDEDORA



CAPÍTULO 3 Variables Psicológicas y Persistencia Emprendedora

3.1 Introducción

Dado que la persistencia emprendedora es un elemento crucial en el proceso de hacer creer y consolidar una empresa así como de reemprender o ser emprendedor en serie y que este proceso está sembrado de incertidumbre (Burke & Miller, 1999) y de adversidades (Cardon & Kirk, 2015; Holland & Shepherd, 2013; Markman et al., 2005), podemos esperar que algunos rasgos de personalidad capaciten al emprendedor para poder gestionar, dentro de una medida, los contratiempos inesperados en el proceso emprendedor.

A continuación, se procede a exponer la literatura más relevante sobre las variables individuales relacionadas con la persistencia que serán analizadas en la parte empírica; considerando así mismo otras variables estrechamente relacionadas. Estas variables son el optimismo y realismo, el control conductual percibido y la autoeficacia percibida, el control bajo presión y el bienestar del emprendedor, siempre teniendo en cuenta que estos factores están interrelacionados con el capital humano, con factores inherentes a la empresa y, finalmente, con factores contextuales como expuesto en el capítulo anterior.

3.2 Realismo y Optimismo

Uno de los rasgos más analizados en la literatura del emprendimiento es el optimismo (Alvarez & Parket, 2009; Busenitz & Barney, 1997; Brown & Marshall, 2001; Shane & Venkataraman, 2000; Simon et al., 2000; Storey, 2011); siendo, según Lindblom et al. (2020), una común creencia entre los investigadores que el grupo de emprendedores es más optimista que otros grupos profesionales (Crane et al., 2012; Koudstaal et al., 2015; Lovallo & Kahneman, 2003). Dado que los emprendedores generalmente carecen de evidencias sobre las que cimentar sus

creencias sobre las probabilidades de éxito de su empresa, son aquellos con ideas menos realistas los que desproporcionadamente se sienten más atraídos por el emprendimiento (De Meza & Southey, 1996).

Chiesi et al. (2013) afirman que las personas con creencias optimistas abordan la vida de una manera positiva y muestran una propensión a experimentar sentimientos agradables y beneficiosos. Por el contrario, el pesimista anticipa resultados negativos y esta expectativa genera una tendencia a experimentar sentimientos perjudiciales como ansiedad, ira o tristeza; así mismo, Chan (2004) muestra que las personas con una mentalidad optimista son más capaces de protegerse de los efectos del estrés percibido que las personas realistas. La creencia compartida es que las personas optimistas tienen cualidades personales que les facilita adaptarse y afrontar mejor el estrés. El camino emprendedor es arduo y requiere copar con el estrés por ello las personas optimistas disponen de mayores recursos para gestionarlo lo cual indica que son personas menos propensas a renunciar a sus metas (Daukantaitė & Zukauskienė, 2012; Scheier et al., 2001).

Basándonos en el trabajo de López Puga y Ruiz-Ruano (2015), el optimismo no es un concepto o fenómeno homogéneo sino que da cabida a una tipología: por un lado, encontramos el optimismo disposicional propuesto por Scheier y Carver (1985) y que es definido como la creencia de una persona en que en la vida le ocurrirán más eventos positivos que negativos; por otro lado, el optimismo comparativo propuesto por Shepperd (2013) y Hoorens et al. (2008) considera este como la tendencia de un individuo a considerar que se confrontará con más eventos positivos y menos negativos en la vida que sus iguales. El optimismo económico de Welsch y Young (1982) hace referencia exclusivamente a la tendencia a considerar probable el éxito en los negocios. Interesante es puntualizar que los emprendedores son más optimistas en el momento de crear una empresa que durante la gestión de esta, donde se inclinan más por el realismo (Fraser & Greene, 2006; Ucbasaran et al., 2007); las mujeres, que exhiben un mayor

realismo desde el inicio, mantendrán esa diferencia con los hombres en fases posteriores, aunque haya una inclinación general hacia un mayor realismo. De nuevo, y en paralelo con lo expuesto en el punto anterior sobre la resiliencia, se puede concluir que la mayoría de los estudios hacen referencia al realismo y optimismo en la fase de intención y creación emprendedora y de nuevo los estudios nos corroboran que estos rasgos son aún más relevantes en la fase de persistencia, cuando las adversidades se manifiestan y el optimismo moderado cercano al realismo se manifiesta como un recurso personal valioso y decisivo.

Al igual que la persistencia ha de ser un ejercicio de equilibrio entre el manejo de la adversidad y saber cuándo el “escalado del compromiso” es nocivo para la empresa y el emprendedor (DeTienne et al., 2008; Garland, 1990; McGRath, 1999), el optimismo es un arma de doble filo. El sentido común y la literatura indican que ser optimista es un rasgo de personalidad decisivo para persistir (Adomako et al., 2016; Brown & Marshall, 2001; Elhem et al., 2015; Fraser & Greene, 2006; Liang & Dunn 2010; Lowe & Ziedoneis, 2006; McCool–Kennedy & Anderson, 2005; Shane & Venkataraman, 2000). Mientras el pesimista renuncia a sus objetivos ante las adversidades, el optimista crece ante los retos, persiste y se mantiene comprometido con el alcance de sus metas (Carver & Scheier, 2003) sin embargo, los emprendedores más optimistas, de acuerdo con Hmieleski y Baron (2009) y con Frese y Gielnikl (2014), pueden tener unas expectativas irrealistas, exhibir exceso de confianza en sí mismo, minimizar o ignorar información negativa y realizar pronósticos fuera de la realidad en contextos que de por sí son difíciles, lo que ha venido a llamarse un optimismo destructivo.

Ni persistir hasta la autodestrucción es bueno, ni exhibir una resiliencia desmedida es productivo, ni desplegar un optimismo impropio y desmesurado puede ser un factor de éxito empresarial; por mucho que nos inclinemos a pensar que es un rasgo favorable para el emprendimiento. Es importante, por ello, esbozar las líneas entre el optimismo como una característica de personalidad menos y más efectiva de los individuos a la hora de persistir

(Fraser & Greene, 2006; Lowe & Ziedonis, 2006). Numerosas investigaciones han llevado a cabo un metaanálisis de estudios sobre rasgos de personalidad y emprendimiento y evidencian la necesidad de considerar moderadores más próximos en lugar de efectos directos de las características individuales en el proceso emprendedor (Rauch & Frese; 2007a; Zhao & Seibert, 2006). La atribución de persistencia emprendedora al optimismo es tarea difícil pues estamos, en este caso, evaluando un rasgo de personalidad (Carver, 2005; Carver & Scheier, 2015; Elhem et al., 2015) y como tal inobservable directamente y distanciado de la conducta manifiesta (Rauch & Frese, 2000). Esta falta de manifestación directa entre un rasgo de personalidad y una conducta real ya fue tematizada en las primeras teorías sobre los rasgos de personalidad desde un enfoque jerárquico (Allport, 1961; Eysenk, 1947). La ausencia de inmediatez en la manifestación conductual es lo que ha incitado a expertos a considerar la existencia de variables mediadoras que pueden desempeñar un papel importante en la relación entre el optimismo disposicional y los resultados emprendedores. De hecho, Rauch y Frese (2000, 2007b) defienden en sus estudios que la personalidad se manifiesta en el comportamiento emprendedor a través de procesos o variables moderadores y son estas las que se pueden observar y medir. Las variables mediadoras más estudiadas en relación con el optimismo y la persistencia son los estilos cognitivos y la satisfacción laboral. Para poder esclarecer como el optimismo afecta a la decisión de persistir, es necesario tener en consideración, y como antecedente, el estilo de procesamiento de información y toma de decisiones por parte del emprendedor (Aspinwall et al., 2005; Dutta & Thornhill, 2008; Mitchell et al., 2004; Riding & Rayner, 1998). Los estilos cognitivos son definidos como referencias o estrategias habituales que determinan cómo los individuos perciben estímulos, recuerdan, piensan, resuelven problemas y utilizan información para dirigir sus comportamientos y relacionarse con los demás (Witkin et al., 1977). Teniendo en cuenta los estilos cognitivos propuestos por Cools y Van den Broeck (2007): estilo analítico, planificador

y creativo y sin entrar a exponerlos en detalle, se entiende que el primero, analítico, es un estilo de pensamiento cognitivo fundamentado en el análisis lógico y racional de hechos y datos, el segundo, planificador, denota una predisposición para centrarse en el proceso, las tareas, la organización y el control y el último, creativo, refleja una preferencia por un estilo flexible y poco convencional, son personas que transforman problemas en oportunidades (Armstrong & Hird, 2009) y exhiben alta tendencia al riesgo así como tolerancia a la incertidumbre (Amabile, 1997; Barbosa et al., 2007). Dado que el proceso de emprendimiento está repleto de incertidumbre, para un individuo con un estilo altamente racional (analítico) la disponibilidad de datos fidedignos y hechos fehacientes sentará las bases del realismo tendente al optimismo y afectará a la persistencia pues las circunstancias permiten reducir la incertidumbre y mantener el control de los hechos (Knockaert et al., 2015). Tomando en consideración que la planificación y el control de las acciones conduce a alcanzar los objetivos empresariales (Hmieleski & Baron, 2009; Shank & Abelson, 1977), para los emprendedores con un estilo convencional, objetivo y estructurado (planificador) la alta posibilidad de mantener el control incrementará el optimismo y por ello la persistencia emprendedora. Por último, emprendedores con un estilo cognitivo más flexible y heterodoxo (creativo) tendrán una mayor inclinación a experimentar optimismo en contextos de alto riesgo. Según el estudio llevado a cabo por Adomako et al. (2016), para los estilos cognitivos creativo y analítico la relación entre optimismo y persistencia es más alta cuando estos estilos son muy pronunciados; en los emprendedores optimistas es más probable que muestren persistencia emprendedora a niveles altos de creación o análisis; al contrario, para el estilo planificador no se ha demostrado tal relación, pero sí apunta a una tendencia al realismo. Quizá esto ocurre debido al inherente carácter incierto del emprendimiento que impide al individuo abarcar, controlar y prever acontecimientos y teniendo estos individuos una alta necesidad de prevenir y disponer eventos

futuros sea en general este estilo cognitivo el menos propenso a persistir, pese al optimismo que pueda generar el acceso a información cuantitativa.

Otra de las variables mediadoras entre el optimismo disposicional y la persistencia emprendedora frecuentemente estudiada es la satisfacción laboral, más tangible y accesible para evaluar que el optimismo (Lindblom et al., 2020; Mount et al., 2006). Partiendo de los hallazgos sobre el efecto mediador de la satisfacción laboral sobre el optimismo y los resultados de la conducta (Chiu & Francesco, 2003), Lindblom et al. (2020) lo extrapolan a la persistencia y la satisfacción en general con la vida. La satisfacción con la vida es un proceso de juicio cognitivo mediante el cual un emprendedor evalúa su calidad de vida como un todo (Diener et al., 2009). La razón por la que se emplea la satisfacción con la vida en vez de la satisfacción laboral es que la satisfacción laboral siempre se ha asociado con el empleado y esta ha sido apenas explorada en emprendedores (Carree & Verheul, 2012); además, se ha demostrado que la satisfacción con la vida en general es un mejor predictor del rendimiento laboral que la satisfacción laboral (Jones, 2006). Numerosos estudios, entre ellos Busseri (2013) y Daukantaitė y Zakauskienė (2012), asocian satisfacción vital con optimismo disposicional; de hecho, y como se mostrará posteriormente, el bienestar del emprendedor es importante para alcanzar el éxito empresarial y por ello la persistencia emprendedora. En su estudio, Lindblom et al. (2020), partiendo de un enfoque jerárquico, encuentran que el optimismo disposicional está positivamente relacionado con el éxito emprendedor y conduce a la persistencia; además, la satisfacción con la vida media la relación entre el optimismo disposicional y las intenciones de abandono.

Los estudios sobre el optimismo han resultado cuando menos ambivalentes, aunque sí existe una tendencia a considerar que si bien un optimismo exacerbado puede ser negativo (Baron & Shane, 2005; Hey, 1984), el optimismo como variable mediadora conduce, en mayor medida que el realismo, a la persistencia emprendedora (Fraser & Green, 2006; Ucbasaran et

al., 2007). La literatura ha dedicado muchos más esfuerzos a esclarecer el rol del optimismo frente al realismo y pesimismo en el emprendimiento (Liang & Dunn; 2010). Autores como López García (2009) y Lowe y Ziedonis (2006) sugieren que el emprendedor se deja guiar en sus acciones por pensamientos racionales y analíticos y es el realismo, más que el optimismo, un rasgo de personalidad deseable en el emprendedor. Liang y Dunn (2008) definen el realismo como la tendencia a realizar una profunda reflexión tanto sobre la realidad como sus opciones futuras, así como a planificar e informarse rigurosamente antes de proceder a la toma de decisiones. Como sugieren López Puga y Ruiz-Rauno (2015) es necesario dedicar una mayor investigación sobre el papel del realismo en el emprendimiento y proponen que, considerando el optimismo un rasgo positivo, se caracterice al emprendedor en términos de “realista positivo”. Al igual que en los estudios llevados a cabo sobre el optimismo, el realismo generalmente se estudia meramente en relación con la intención emprendedora y no con la persistencia. Existen excepciones al respecto, como Ucbasaran et al. (2010), que sugieren que los emprendedores en serie no ajustan su nivel de optimismo o realismo tras una experiencia de fracaso permaneciendo inalterables. Cabría proponer estudios futuros sobre la evolución del optimismo y realismo en los emprendedores con cierta trayectoria emprendedora e investigar si hay o no un cambio en estos rasgos tras una experiencia de fracaso o éxito y cómo esto influye en la intención de persistir.

Si pocos son los esfuerzos dedicados a analizar la evolución del optimismo y realismo durante el emprendimiento menos son aún los estudios centrados en las diferencias de género en el optimismo, realismo y pesimismo en la fase de consolidación o de emprendimiento en serie. Las emprendedoras al iniciar su aventura empresarial son más realistas que los varones, que exhiben más optimismo (Dai et al., 2017; Koellinger et al., 2008); si de entrada las mujeres son más realistas, lo cual implica una barrera para iniciarse en el emprendimiento para la mujer, y según la literatura la experiencia emprendedora infunde un mayor realismo entre el conjunto

de los emprendedores, es de esperar que las mujeres en la fase de consolidación sean también más realistas que los varones.

3.3 Control Conductual Percibido y Autoeficacia Percibida

Para poder elucidar nítidamente el concepto de autoeficacia percibida y persistencia emprendedora conviene en primer lugar exponer el control conductual percibido y su relación con la autoeficacia.

El estudio del control conductual percibido va fuertemente ligado en la literatura del emprendimiento a la teoría de la conducta planeada de Ajzen, propuesta ya en 1988. La teoría de la conducta planeada surge con un claro propósito; explicar la intención emprendedora. Desde su propuesta hasta hoy, y a pesar de su evolución, los estudios en el emprendimiento dentro de esta corriente han permanecido dentro de los márgenes de la conducta ligada al inicio del camino emprendedor sin intentar su aplicación a la persistencia emprendedora; lo cual hubiera sido una evolución lógica tras la gran acogida en la comunidad experta de los principios propuestos en esta teoría.

La intención emprendedora viene a ser entendida como el estado mental consciente que dirige la atención personal, la experiencia y el comportamiento hacia el emprendimiento (Bird, 1988, 1992) siendo el mejor predictor de la actividad emprendedora (Krueger et al., 2000; Obschonka, 2010). El argumento básico que subyace a los modelos de intención emprendedora es que el acto emprendedor es un comportamiento planificado y controlado por la voluntad, inherentemente intencional, en el que los individuos desarrollan intenciones emprendedoras antes de iniciar acciones para crear una nueva empresa. Asumiendo que iniciar un negocio es un acto intencional, la intención emprendedora puede verse como un fuerte predictor del comportamiento planificado hacia la creación de empresas. Los modelos de intención emprendedora han tratado de buscar los antecedentes de tales intenciones (p.ej. Ajzen, 1985,

1991; Ajzen & Fishbein, 1980; Autio, et al., 2001; Davidson, 1995; Fayolle, 2007; Fayolle et al., 2006; Katz & Gartner, 1988; Krueger et al., 2000; Lee & Wong, 2004; Lepoutre et al., 2011; Shapero & Sokol, 1982; Tausch & Becker, 2013). La teoría de la conducta planeada asume que el antecedente inmediato de una conducta deliberada y voluntaria específica es la intención por parte de la persona de llevar a cabo este comportamiento; a su vez la intención conductual se deriva de tres antecedentes proximales: la actitud de la persona, la norma subjetiva y el control conductual percibido. Ajzen (2006) sugiere que cuanto más favorable sea la actitud y la norma subjetiva, y cuanto mayor sea el control conductual percibido, más intensa debe ser la intención de la persona para realizar la conducta en cuestión. Finalmente, dado un suficiente grado de control real sobre el comportamiento, se espera que las personas ejecuten sus intenciones cuando surja la oportunidad. Según Vamvaka et al. (2020) son muchos los autores que proponen considerar los antecedentes proximales a la intención conductual como constructos multidimensionales entre ellos Goethner, et al. (2009), Schlaegel y Koenig (2014) y Thompson (2009).

El constructo que aquí nos ocupa es el control conductual percibido y este ha sido de los tres antecedentes de la intención conductual el más controvertido (Vamvaka et al., 2020) y a la vez el más estudiado. La actitud hacia la conducta emprendedora, en este caso persistencia emprendedora, queda definida como el grado en que una persona evalúa o aprecia más o menos favorablemente la conducta emprendedora y de persistencia, viniendo determinada esta actitud por las expectativas sobre los resultados si se ejerciera el comportamiento, por la valoración de tales resultados, y por la experiencia que es una forma aprendida de responder consistentemente positiva o negativamente a un acontecimiento (Ajzen, 1991). Referente a las normas subjetivas, estas ejercen una influencia en la atracción personal y en la autoeficacia, pero no directamente en la intención (Liñán & Chen, 2009) y hacen referencia a la percepción de presiones sociales que un individuo experimenta para que lleve a cabo o no una acción, así como la motivación

de la persona por complacer tales presiones. Morales-Alonso et al. (2016) consideran la actitud hacia el comportamiento y el control conductual percibido mejores predictores de la intención emprendedora que las normas subjetivas.

El control percibido es definido por Ajzen (2002) como la creencia sobre la presencia de factores que pueden favorecer o dificultar la realización de la conducta y dan lugar a un control conductual percibido, que en definitiva es la estimación sobre la facilidad o dificultad para realizar un comportamiento por parte de un individuo. El constructo control conductual percibido aparece para dar respuesta a aquellas situaciones en que las personas pueden carecer de control completo sobre el comportamiento de interés, así los comportamientos que conducen al logro de una meta deben considerarse en sí mismo metas intermedias con sus propios problemas potenciales de ejecución. Incluso cuando el control percibido difiere significativamente de la realidad es probable que afecte a las intenciones tanto de emprender como de continuar o reemprender. Si los demás factores antecedentes de la intención son equiparables, un alto nivel de control percibido debería refrendar la intención de una persona de realizar un comportamiento, y aumentar el esfuerzo y la persistencia hacia la meta.

El estudio del control conductual percibido ha arrojado resultados inconsistentes referente a su influencia en la intención conductual y esto se debe a la falta de unanimidad sobre su conceptualización (Yap et al., 2013). Originalmente Ajzen (1991) definió el control conductual percibido como la percepción que un individuo tiene sobre la facilidad o dificultad de realizar la conducta de interés focalizando en la habilidad para poder llevar a cabo un comportamiento. Este enfoque unidimensional, plano, del control conductual hizo que se estudiara como término equivalente, casi sinónimo, al concepto de autoeficacia (Kolvereid & Isaksen, 2006; Kreuger et al., 2000; Liñán et al., 2011; Manstead et al., 1998) propuesto por Bandura que viene a ser definido como la percepción que tiene un individuo sobre su capacidad para ejecutar los cursos de acción requeridos para hacer frente a situaciones prospectivas

(Bandura, 1982) o, como posteriormente añade, la creencia de la persona acerca de sus capacidades para ejercer control sobre su propio nivel de funcionamiento y sobre los eventos que afectan a su vida (Bandura, 1991). Ambos conceptos están relacionados con la capacidad percibida para realizar un comportamiento o secuencia de comportamientos (Ajzen, 2002). Control conductual percibido simplemente denota el grado subjetivo de control sobre el desempeño del comportamiento en sí mismo. La distinción aquí es la misma que entre expectativa de eficacia, capacidad percibida para desarrollar un comportamiento, y la expectativa de resultado, probabilidad percibida de que realizar el comportamiento producirá un resultado dado (Bandura, 1977).

Son varios los investigadores que han presentado evidencia apoyando una distinción entre la autoeficacia y el control conductual percibido (p.ej. Cheung & Cheng, 2000; Dziewaltowski et al., 1990; Terry & O'Leary, 1995; White et al., 1994;). Terry y O'Leary encontraron que la autoeficacia percibida predice la intención de un comportamiento mientras que el control conductual predice el comportamiento mismo; White et al. confirman hallazgos similares. Sparks et al. (1997) distinguen entre la dificultad y control percibido estando la dificultad percibida más cerca de la conceptualización de Ajzen (1991) de percepción de control conductual. Manstead et al. (1998) sugieren que existe cierto grado de superposición entre los conceptos de control conductual percibido y autoeficacia; ambos constructos versan sobre el control: la facilidad o dificultad percibida de realizar una conducta (control conductual percibido), y la creencia sobre la propia capacidad de realizar una conducta (autoeficacia percibida). En el metaanálisis llevado a cabo por Cheung y Cheng (2000) se mostró que las medidas de autoeficacia explican la variación adicional en las intenciones, así como en los comportamientos, la capacidad de control predice las intenciones solo cuando se combinan con autoeficacia.

Desgranado aún más los conceptos, Armitage y Conner (2001) y Kraft et al. (2005) consideran que el control percibido está compuesto por dos dimensiones; la autoeficacia y la controlabilidad percibida. La autoeficacia hace referencia al control interno de conocimientos y habilidades y refleja una percepción de la facilidad o dificultad de emprender un comportamiento específico, así como la confianza en poder ejecutar dicho comportamiento. La controlabilidad percibida abarca factores de control externo, como recursos a disposición del emprendedor, detección de oportunidades y barreras potenciales, así como la percepción de la potestad, o no, para ejecutar dicho comportamiento en una situación dada. En la actualidad prevalece la opinión que el control conductual percibido está compuesto por la autoeficacia y la controlabilidad percibida, siendo la autoeficacia percibida determinada por la dificultad y autoconfianza percibida; por otro lado, la controlabilidad percibida está basada en la percepción del control sobre el comportamiento y la medida en que la ejecución del comportamiento depende o no de la persona. Como apunta Ajzen (2002), el control sobre la ejecución de un comportamiento depende de la presencia de diversos factores internos y externos que pueden servir para facilitar o interferir en la ejecución. La distinción entre dos tipos diferentes de control -autoeficacia y controlabilidad- no invalida la naturaleza unitaria del constructo control conductual percibido, pero, como incluso el autor reconoce, el uso de términos similares y a la vez estrechamente interrelacionados ha podido conducir a cierta confusión.

El análisis de la intención emprendedora se considera un área consolidada de investigación en el campo del emprendimiento (Conner & Sparks, 1995; Fayolle & Liñán, 2014), no ocurre así con la intención de persistencia emprendedora y desde este trabajo se aboga por dedicar más esfuerzos a entender que antecedentes movilizan al emprendedor para persistir en su estatus emprendedor, bien consolidando bien reemprendiendo. La teoría de la conducta planificada ya está aceptada, consolidada y ha evolucionado notoriamente ofreciendo un marco para entender la toma de decisiones en contextos complejos y muy variados (Ajzen,

1991, 2011; McEachan et al., 2011); bien podría servir como brújula o marco general para estudiar el control percibido (entendido como controlabilidad), así como ya se ha hecho dentro del estudio de la persistencia con la autoeficacia percibida.

Tras la exposición de la teoría sobre el control percibido en general. Merece una mención especial, debido a su importancia, el control percibido sobre la adversidad, una cuasi constante en la trayectoria emprendedora. Las personas se esfuerzan por controlar los eventos que afectan a las circunstancias de su vida y hacerlo proporciona innumerables beneficios personales, financieros y sociales (Lam & Schaubroeck, 2000). Ser capaz de controlar los eventos fomenta la capacidad de adaptación, mientras que la incapacidad para ejercer influencia sobre la adversidad genera aprensión, apatía y, en ocasiones, desesperación (Bandura, 1986). Dado que las acciones están basadas en el control percibido en mucha mayor medida que en la realidad, el control se convierte en un precursor del nivel de motivación y de probabilidad de acción; en este caso, el control percibido específico sobre la adversidad será un importante impulsor de la acción dado que la creencia en el logro supone un incentivo para actuar (Bandura, 1997). El control percibido sobre la adversidad marcará el curso de la acción, los esfuerzos y la duración de la persistencia emprendedora. En definitiva, el control percibido sobre la adversidad influye en lo que los individuos hacen y en aquello en lo que se transforman, así como en su motivación y compromiso para actuar ante las dificultades (Stoltz, 1997).

Un nivel más profundo de análisis nos lleva a considerar la responsabilidad percibida sobre los resultados ante la adversidad (Markman et al., 2005). La responsabilidad percibida es la medida en que una persona se responsabiliza por los resultados obtenidos bajo circunstancias adversas, también capta el grado en que la persona se hace responsable de modificar y mejorar su situación. Asumir la responsabilidad es crucial dado que cuando se atribuye la falta de éxito a un esfuerzo insuficiente, se establece un antecedente causal, el cual sirve para realizar un despliegue de esfuerzo adicional con el fin de procurar la mejora del rendimiento futuro. De

hecho, las personas responsables optan por aquellas acciones y resultados que se saben capaces de acometer para evitar contratiempos o superar situaciones adversas y de este modo asegurar el alcance de los objetivos (Stoltz, 1997). En resumen, independientemente de quién provoque los resultados, un fuerte sentido de responsabilidad “moviliza” a las personas para adquirir el compromiso de actuar y rectificar los resultados desfavorables (Peeters & Czapinski, 1990).

La teoría de Ajzen (1991) sobre el comportamiento planificado también ha sido aplicada al estudio de los emprendedores en serie; cuanto mayor sea el nivel de intención emprendedora, postulan Kautonen et al. (2015) y Krueger et al. (2000), más rápida será la creación de una nueva empresa del emprendedor en serie.

La persistencia ha sido analizada desde la teoría cognitiva social, la cual enfatiza el papel de la autoeficacia percibida, es decir, la creencia del individuo en las propias capacidades para realizar tareas específicas (Bandura, 1986) que a su vez ejerce una influencia en el sentido de agencia o posibilidad de ejercer control sobre el funcionamiento y las situaciones que afectan al individuo (Bacq et al., 2017; Bandura 1989). La perspectiva cognitiva de agencia es un enfoque conceptual que facilita entender los comportamientos y las acciones influidas por las creencias del emprendedor (Frese, 2009). La autoeficacia queda entonces compuesta por la estimación cognitiva de un individuo de sus capacidades para movilizar la motivación, los recursos cognitivos y los cursos de acción necesarios para ejercer control sobre los eventos en su vida (Wood & Bandura, 1989); Audia et al. (2000) la definen como la confianza en la capacidad de desarrollar una tarea específica y la percepción que una persona tiene de sus propias capacidades para alcanzar ciertos resultados. La autoeficacia es uno de los conceptos, junto con la resiliencia, más relacionado con la persistencia emprendedora pues afecta al nivel de estrés, los sentimientos de culpabilidad, el desánimo e incluso la depresión que las personas son susceptibles de experimentar cuando se enfrentan a circunstancias difíciles, y cuestionan su capacidad de logro; también influye en el nivel de esfuerzo que la persona está dispuesta a

invertir, en la reacción al fracaso y en el papel facilitador o inhibidor de los pensamientos para lograr los propósitos establecidos (Bandura, 1999; Wood & Bandura, 1989).

Un aspecto importante de la autoeficacia es la elección del escenario en el cual desplegar las habilidades laborales; los individuos tienden a elegir situaciones en las cuales proyectan un control personal alto de ejecución y evitan aquellas en las que por el contrario anticipan un bajo control (Bandura & Schunk, 1981; Baum & Locke, 2004). Por extensión, a la hora de elegir un escenario laboral donde desempeñar una carrera profesional, las personas evalúan sus capacidades personales frente a los requerimientos de dicha profesión tendiendo a optar por trabajos en los que perciben alta eficacia personal. Se puede, entonces, asumir que aquellos profesionales que se decantan por el emprendimiento dispondrán de una autoeficacia percibida alta frente a esta carrera profesional (Scherer et al., 1989). En la literatura del emprendimiento la autoeficacia percibida se ha considerado un antecedente de la conducta emprendedora (Boyd & Vozikis, 1994; Krueger & Brazeal, 1994) y se ha demostrado que los emprendedores con mayor autoeficacia están más dispuestos a persistir frente a obstáculos y desafíos (Cardon & Kirk, 2015; Miao et al., 2017; Newman et al., 2019; Shane et al., 2003). Las personas que consideran poseer la capacidad personal, recursos y fortaleza para alcanzar el éxito con sus esfuerzos muestran una mayor persistencia así como un alto rendimiento (Bandura, 1989); según Shane et al. (2003, p. 267), *“un individuo con alta autoeficacia para una tarea determinada ejercerá más esfuerzo durante un mayor periodo de tiempo, persistirá frente a adversidades para establecer y aceptar metas más altas, y desarrollará mejores planes y estrategias para la ejecución de las tareas”*.

Aunque los resultados de las conductas son atribuibles a diferencias individuales en la autoeficacia (Gist & Mitchell, 1992), también se ha demostrado que la autoeficacia es maleable y puede verse modificada o influida por otras variables (Tierney & Farmer, 2002) como el ajuste persona-medio de trabajo (Asante et al., 2022; Peng & Mao, 2015), la resiliencia

(Bullough et al., 2014), el interés y entusiasmo por la tarea (Cardon & Kirk, 2015) y el autocontrol percibido (Ajzen, 2002).

En este sentido es muy interesante la propuesta de Markman et al. (2005) sobre los pensamientos de arrepentimiento de los emprendedores; en su estudio los autores llegan a la conclusión de que la autoeficacia percibida y la perseverancia son los motores de la persistencia emprendedora y que en situaciones de arrepentimiento altos niveles de autoeficacia y perseverancia van unidos a ciertos sesgos cognitivos en el procesamiento de la información (Busenitz & Barney, 1997; Markman et al., 2005; Simon et al., 2000) que pueden impedir al emprendedor comprender que ciertas tareas están fuera de su control. Debido a la naturaleza de la actividad emprendedora que se caracteriza por largas horas, gran carga de trabajo y riesgo financiero es necesario que los emprendedores dispongan de una alta resistencia y tenacidad. Si bien esta resistencia y tenacidad pueden ser consideradas atributos de gran valor, según Markman et al. (2005), tal dedicación a una empresa está en algunos casos correlacionada con ciertas consecuencias negativas no deseadas, fundamentalmente costes personales que pueden producir una “coocurrencia adversa”. La persistencia ayuda a los empresarios a mantener un alto poder de permanencia y a superar obstáculos y reveses en su negocio (Brockner & Guare, 1983; McGrath, 1999), por otro lado, la autoeficacia percibida fortalece su convicción de logro (Bandura, 1997). Sin embargo, la persistencia y la fuerte confianza en sí mismo pueden provocar que los emprendedores se vean obligados a hacer exigentes compromisos en otras áreas de sus vidas, y por lo tanto lleguen a experimentar altos niveles de arrepentimiento (Markman et al., 2015); esta línea argumental coincide con el concepto de escalado del compromiso expuesto en el apartado de persistencia emprendedora. Dos líneas de investigación apoyan la tesis de Markman et al. (2005), en primer lugar, los estudios de Baron y Markman (2003) que muestran que el compromiso y la dedicación a una empresa pueden conllevar un alto precio social y personal (Baron & Markman, 2003); y en segundo lugar, como lo

documenta la investigación sobre la escalada del compromiso, el hecho de que no todas las metas, a pesar del compromiso, los recursos y el capital adquiridos, son alcanzables (Aldrich, 1999; McCarthy et al., 1993). Por lo tanto, una alta perseverancia y una fuerte autoeficacia pueden inducir altos niveles de pensamientos de arrepentimiento.

Bandura (1977, 1986) propone una causación triádica y recíproca entre cognición, comportamiento y eventos y circunstancias la cual es relevante para entender la autoeficacia, sus determinantes y efectos (Chen et al., 1998), así concluye que la autoeficacia es el predictor más efectivo del rendimiento. Las personas con un alto grado de autoeficacia exhiben un interés intrínseco en la tarea y una mayor disposición a invertir tiempo a la vez que muestran una mayor persistencia ante los obstáculos y contratiempos; pero a la vez el rendimiento y los resultados de la acción no son sólo el resultado de la autoeficacia sino se convierten en precedente de esta y de este modo forman un círculo de refuerzo que conduce al emprendedor a mostrar más persistencia. La autoeficacia influye en el rendimiento a través del interés, la motivación y la perseverancia mientras que el rendimiento ofrece una retroalimentación en base a la cual la autoeficacia percibida se evalúa y reajusta. Bandura llega más lejos asegurando que la autoeficacia es un mejor predictor del rendimiento que los mismos resultados objetivos del pasado; aquí entra en juego el papel del locus de control, si los éxitos pasados son atribuidos a un agente externo (locus de control externo) como puede ser la casualidad o la suerte atribuida a un específico rendimiento, entonces los logros previos no afectarán al nivel de autoeficacia percibida; no es el rendimiento sino la atribución de este el que afecta a la autoeficacia lo cual nos ayuda a entender por qué dos emprendedores con éxitos similares pueden disponer de diferentes niveles de autoeficacia que les motivara o no a persistir en su aventura empresarial.

Autoeficacia percibida y expectativa aunque son términos estrechamente entrelazados y enmarcados en las teorías cognitivas, son conceptos con matices diferentes; la expectativa está basada en dos estimaciones; la primera es la probabilidad de que el esfuerzo va a producir un

desempeño o una ejecución determinada y la segunda es que este desempeño va a producir unos resultados esperados; autoeficacia percibida, al contrario, está relacionada exclusivamente con la ejecución de una acción, no con sus resultados. Ciertamente la autoeficacia está muy relacionada con la primera estimación de la teoría de la expectativa, ambas son autoevaluaciones de las propias capacidades y se refieren al rendimiento, pero la variable de la teoría de las expectativas hace alusión exclusivamente al esfuerzo mientras que la autoeficacia tiene que ver con todos los factores internos que influyen en la ejecución de las acciones.

Si bien la relación entre la autoeficacia y la persistencia emprendedora no parece haber sido estudiada extensamente en la literatura, los efectos positivos de la autoeficacia en general sobre la persistencia sí están sólidamente documentados (Latham & Locke, 2006; Multon et al., 1991; Shane et al., 2003; Wu et al., 2007). Esta relación puede deberse a las mayores expectativas de la persona sobre su capacidad de realizar una tarea, y por consiguiente el convencimiento de que sus acciones conducirán a resultados deseables. El impacto de la autoeficacia en la persistencia es tan generalizado y está tan bien fundamentado que algunos académicos han sugerido que otros efectos observados, como el locus de control interno sobre la persistencia reportada en la literatura de emprendimiento, es en verdad un indicador de la autoeficacia no observada (Shane et al., 2003). Pese a ser pocos los estudios, los resultados arrojados son convincentes y como Cardon y Kirk deducen en su investigación, una mayor autoeficacia emprendedora conduce a una mayor persistencia emprendedora.

En lo que respecta a las diferencias de género en la autoeficacia, la literatura apunta a que estas se manifiestan ya en edades muy tempranas e influyen en la elección de la carrera profesional siendo una de las causas de la menor representación femenina en el ámbito emprendedor (Langowitz & Minniti, 2007; Scherer et al., 1990; Wilson et al., 2007). Stephen y Mary (2008) examinaron la influencia del género en la autoeficacia entre estudiantes y

encontrando una relación significativa, atribuyendo en general una autoeficacia más alta al género masculino. Pocos son los estudios en que se analizan las diferencias en autoeficacia atribuidas al género entre emprendedores; partiendo del hecho de que menos mujeres optan por el emprendimiento y que una de las razones es el menor nivel de autoeficacia, cuando una vez deciden emprender se asume que exhiben un nivel de autoeficacia comparable al hombre. En esta línea tanto Chen et al. (1998), como Zhao et al. (2005) y Li et al. (2020) plantean la inexistencia de diferencias en autoeficacia entre hombres y mujeres emprendedores concluyendo que las mujeres en general exhiben grados de autoeficacia más bajos; siendo la autoeficacia un determinante de la intención emprendedora, menos mujeres que hombres optarán por el emprendimiento no habiendo entonces diferencias de género significativas en autoeficacia entre la población emprendedora.

3.4 Control Bajo Presión

El emprendimiento presenta una serie de características contextuales únicas (Frese & Gielnik, 2014), las cuales se traducen en situaciones de presión con una alta exigencia de autorregulación. Los emprendedores operan en un entorno autónomo y complicado, con frecuencia manejan simultáneamente múltiples objetivos potencialmente conflictivos entre sí (Nambisan & Baron, 2013), lo cual puede derivar en una situación de presión ante la toma de decisiones, especialmente frente a las metas a largo plazo (Bateman & Barry, 2012). Según Baumeister y Showers (1986), la presión se define como *“la presencia de incentivos situacionales para lograr resultados óptimos, máximos o superiores”* (p. 362). Un requisito importante para el buen desarrollo de una tarea es la capacidad de gestión de los procesos vitales de autorregulación bajo presión (Baumeister, 1984; Jordet, 2009). Dichos procesos implican la regulación de los estados fisiológicos y psicológicos que apoyan la toma de decisiones respecto a un objetivo específico (Vickers & Lewinsky, 2012), en este caso la persistencia emprendedora.

Las teorías de autorregulación describen al ser humano como un sistema complejo que regula la acción para lograr sus objetivos (Vancouver & Day, 2005; Vohs & Baumeister, 2004) y buscan comprender cómo se despliegan e interactúan los recursos motivacionales, afectivos, cognitivos y conductuales necesarios para la realización de una tarea y la consecución de objetivos. La autorregulación se refiere a la regulación del yo por el yo, suponiendo un ejercicio de armonización del pensamiento, los sentimientos y la conducta con alguna meta deseada conscientemente (Forgas et al., 2009). Estas teorías vertebran sus modelos en torno a metas específicas y la integración de información, planes y retroalimentación, regulándose conscientemente o mediante rutinas, para el logro de las metas (Frese & Zapf, 1994). Las diferentes propuestas sobre la autorregulación difieren en su foco de estudio, bien analizándose como procesos (Carver & Scheier, 1981), bien como rasgos y estados más distantes que influyen en estos procesos (Crowe & Higgins, 1997; Higgins, 1997), o bien una combinación de ambos (Heckhausen & Gollwitzer, 1986, 1987; O'Shea et al., 2017).

Dentro las teorías centradas en los procesos, la teoría de la regulación de la acción (Frese, 2009; Frese & Zapf, 1994; Heckhausen & Gollwitzer, 1986, 1987) estudia cómo los procesos cognitivos, tales como la planificación y la toma de decisiones, influyen en la acción; entendiendo la acción como todas las actividades dirigidas hacia una meta prevista (Achtziger & Gollwitzer, 2008). La teoría del control de Carver y Scheier amplía el marco de estudio, considerando la interacción entre los bucles de retroalimentación conductual y emocional. Como bien apuntan Carver et al. (1989), en la práctica la conducta y la emoción van de la mano, se influyen mutuamente y son difíciles de desentrañar.

Los procesos clave de autorregulación, acorde con Austin y Vancouver (1996), incluyen el establecimiento de metas (procesos involucrados en la adopción, adaptación o rechazo de una meta); planificación (procesos involucrados en la preparación para perseguir una meta); esfuerzo (procesos involucrados en avanzar hacia o mantener una meta); y revisión (procesos

involucrados en el posible cambio o desvinculación de una meta). La persistencia se relaciona principalmente con los dos últimos procesos; esfuerzo y revisión (Van Gelderen, 2011). La teoría del control de Carver y Scheier (1981, 1998) se centra particularmente en los procesos de continua revisión (Vancouver & Day, 2005) y por ello se procede a exponer esta teoría que, complementada con la teoría de la evaluación y afrontamiento de Lazarus (Lazarus, 1966; 1999) y Lazarus y Folkman (1984) permite esclarecer la persistencia emprendedora a través del ejercicio de control en situaciones de alta presión, es decir; cuando surgen adversidades.

El modelo de la teoría del control se ilustra comúnmente con la metáfora de un termostato como un simple sistema de autorregulación. El termostato registra constantemente la temperatura con un sensor (función de entrada – input) y compara el registro (a través de un feedback) con una referencia estándar predeterminada (meta); si detecta discrepancias entre este feedback y la meta, genera calor o frío (función de salida – output) hasta reducir la disimilitud. La teoría del control aplica este modelo de control mecánico, pero claro está, incorporando consideraciones que reflejen la complejidad cognitiva y conductual del ser humano y sin renunciar a la simplicidad conceptual inherente a los principios cibernéticos (Fellenz, 1997; Vancouver, 2005). En la teoría de control de Carver y Scheier, el circuito de retroalimentación también está compuesto por cuatro elementos. En este proceso, la función de entrada se refiere a la percepción del estado actual, entonces se establece lo que los autores denominan una comparación, que evalúa la percepción del estado actual respecto a un objetivo, valor estándar o de referencia predeterminado que es el estado deseado. Si se constata una disminución más rápida de lo esperado en la discrepancia entre el estado actual y el estado deseado, se generarán emociones positivas; si la reducción de la discrepancia es más lenta que la expectativa o es inexistente, entonces se generarán emociones negativas. Por consiguiente, esta comparación entre el estado actual y la meta crea una sensación de confianza o de duda (Carver & Scheier, 1998) que provoca recalcular las expectativas de resultados; con dudas, si

la discrepancia ha sido negativa o neutra; con confianza, si la comparación es positiva. En consonancia con el resultado de esta comparación y las emociones desencadenadas se desarrollará una respuesta. Esta respuesta, que se refiere a la función de salida, afecta y modifica el contexto generando una percepción de un nuevo estado (una nueva función de entrada). Si la acción que conduce a reducir la discrepancia es sencilla, no se requerirá de mayor esfuerzo; si la evaluación de la situación supone un reto, entonces, se precisa una autorregulación en una situación de presión. Consecuentemente, la teoría del control es adecuada para el análisis de la persistencia en el contexto de la conducta dirigida a un objetivo enfatizando la naturaleza continua y dinámica en el afrontamiento de la adversidad y dando cuenta del flujo de acción e información en la búsqueda de objetivos (Vancouver, 2005).

Aunque la teoría de control facilita reconocer en el circuito de retroalimentación dónde se requieren estrategias para resolver adversidades que disminuyen el control y generan presión, no propone, sin embargo, estrategias de afrontamiento y autorregulación (Vohs & Baumeister, 2004). El ser humano necesita controlar las múltiples situaciones adversas e influir en los resultados de las situaciones en las que está inmerso, en definitiva, sentirse dueño de su vida (Manzano-García & Ayala Calvo, 2013). Acorde con Van Gelderen (2011), la teoría de la valoración de Lazarus (1966; 1999) y Lazarus y Folkman (1984) complementa la teoría de control proponiendo estrategias de afrontamiento y autorregulación para ejercer control ante la adversidad en las diferentes fases del modelo de Carver y Scheier. Es aquí donde cabe hacer un excursu para poner de relevancia la importancia del concepto locus de control en las teorías de la autorregulación y el afrontamiento a la adversidad. La teoría del locus de control de Rotter (1966) propone una distinción entre locus de control interno y externo dependiendo de si la persona percibe que el resultado de una acción es contingente o no con la conducta ejercida; de esta propuesta deriva la teoría de la expectativa de control (1978) que contribuye a explicar las diferencias individuales en el afrontamiento de la adversidad, considerando que las personas

con una expectativa de control interno optarán por unas estrategias de autorregulación y control de la presión diferentes que aquellas con una expectativa de control externo.

La teoría de la valoración considera que la discrepancia entre la meta y la situación es el estresor que debe ser modificado (Folkman et al., 1986). En esta teoría se distinguen tres conceptos clave: valoración primaria, valoración secundaria y afrontamiento. A efectos discursivos o analíticos, se considera el modelo secuencialmente, sin embargo, los autores enfatizan que todos los componentes se influyen entre sí y también pueden concurrir.

En la evaluación primaria, la persona estima si la situación puede provocar un perjuicio o un beneficio respecto a los compromisos, valores o metas (Folkman et al., 1986). Si se determina que la situación es una condición de estrés y que puede perjudicar a la persona, las alternativas de diagnóstico son tres: daño, amenaza o desafío. El daño, es un hecho ya consumado, mientras que la amenaza se refiere a la posibilidad de tal daño en el futuro. En la tercera alternativa, el emprendedor puede sentirse retado y afrontar con entusiasmo la situación adversa. Evaluaciones de daño, amenaza y desafío no son mutuamente excluyentes (Lazarus, 1999).

Las evaluaciones secundarias son auto juicios sobre las opciones y recursos disponibles por parte de la persona para afrontar el problema y sus posibles consecuencias (Lazarus y Folkman, 1984). Es un proceso cognitivo-evaluativo centrado en las posibilidades de actuación para reducir la presión en una situación cuando en la evaluación primaria se ha detectado daño, amenaza o reto. Esta evaluación, según Lazarus (1999), puede ya considerarse como una forma de afrontamiento, un afrontamiento cognitivo.

El afrontamiento se define como *“los esfuerzos de la persona para manejar demandas internas o externas específicas, que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo.”* (Folkman & Lazarus, 1984, p.141). Los autores consideran que las

dos funciones principales del afrontamiento son gestionar el problema, y gestionar las emociones implicadas en el problema (Lazarus, 1999). Las estrategias de afrontamiento para lograr el control en situaciones de presión que proponen los autores inciden en la naturaleza subjetiva de los procesos de evaluación y son las siguientes: afrontamiento confrontativo; distanciamiento; autocontrol; búsqueda de apoyo social; asunción de la responsabilidad; escape-evitación; resolución planificada de problemas y reevaluación positiva. Nótese que pueden ser aplicadas diferentes estrategias de afrontamiento en diferentes fases para el tratamiento de una situación de tensión o presión (Carver & Scheier, 1994) y todas las estrategias se centran tanto en el problema como en las emociones (Skinner et al., 2003).

La aplicación conjunta de la teoría de evaluación y control permite la identificación de cuatro categorías de estrategias de afrontamiento y control de situaciones de presión orientadas a los cuatro hitos del proceso de autorregulación del modelo de Carver y Scheier. Las estrategias se presentan en categorías por un propósito de claridad expositiva, pero debe tenerse en cuenta que diferentes estrategias pueden servir para un propósito similar, así como una estrategia puede servir para múltiples propósitos (Van Gelderen, 2011).

La primera categoría son las estrategias dirigidas a modificar el contexto o entorno afectando directamente al problema, dificultad u obstáculo, para así reducir discrepancia y controlar la presión. Obviamente, el primer impulso será eliminar la barrera u obstáculo que impide alcanzar la meta (confrontación), pero si esto no fuera posible, existen otras opciones tales como incrementar el esfuerzo, diseñar modos alternativos de alcanzar la meta, solicitar ayuda de terceros (búsqueda de apoyo social) para resolver el problema, suprimir objetivos y actividades en conflicto para centrarse en resolver el problema, diseñar un plan y buscar información (planificación). Estas estrategias están fundamentalmente basadas en la resolución del problema y tienen por objetivo reducir la adversidad y restaurar el control en una situación de presión.

La segunda categoría de estrategias de afrontamiento se centra en la función de entrada (input) o percepción del estatus quo y propone centrar la atención selectivamente en aquellos aspectos que permitan al emprendedor gestionar la presión por discrepancias entre expectativas y realidad; es lo que se denomina una reevaluación en positivo. La reevaluación, según Gross (2002), tiene un carácter cognitivo e implica una reinterpretación de las emociones comprometidas con el estímulo de tal modo que se modifique el impacto emocional y el arousal disminuya (Hofmann, et al., 2009). La propuesta de Van Gelderen sobre las estrategias de afrontamiento en esta fase del proceso comprende un amplio abanico de alternativas; por ejemplo, la llamada transferencia (Baumeister & Heatherton, 1996), que consiste en recontextualizar la situación y ampliar el horizonte temporal (distanciamiento) para no verse inmerso en la situación inmediata; la focalización en aspectos positivos (reevaluación positiva) propuesta por Gross, la gestión de la atribución del éxito a causas internas y de los problemas a causas exógenas y temporales, siguiendo la propuesta de atribución de Seligman (1991), o la comparación social. Otra estrategia de autorregulación, sugerida por Nolen-Hoeksema (1991), consiste en la distracción (escape -evitación) o implicación en otros pensamientos con matiz neutral, así como la evocación consciente de otros pensamientos ajenos al estado emocional experimentado (Watts, 2007).

La tercera categoría hace referencia a estrategias dirigidas a la gestión de las metas, estándares o valores de referencia. En esta línea se encuentran a disposición del emprendedor estrategias tales como el desglose de la meta en submetas, estableciendo una jerarquía más pormenorizada (Austin & Vancouver, 1996). Una segunda propuesta, lanzada por Kaplan and Maehr (2007), consiste en la formulación de metas de aprendizaje sustituyendo o en paralelo con las metas de logro, y, por último, una modificación de las metas (asunción de la responsabilidad), ajustando algún aspecto inherente a estas como el tiempo, los recursos, etc.

La cuarta y última categoría de estrategias destinadas a regular y controlar la adversidad son aquellas dirigidas a las alternativas de acción (output) que permiten incrementar la capacidad autorreguladora de la persona, en este caso del emprendedor. Cabe reseñar aquí la noción de fuerza autorregulatoria y de autocontrol de Baumeister et al. (2006). La autorregulación, como se ha venido señalando, hace referencia a los comportamientos dedicados a la consecución de metas. El autocontrol, en cambio, es un subconjunto de estos procesos autorregulatorios orientados a minimizar o anular respuestas desviantes de la meta principal (Tangney et al., 2004). En definitiva, estas estrategias de afrontamiento ante la adversidad afectan a la adversidad misma; replantean la meta que la adversidad ha hecho más difícil de alcanzar; cambian la forma de percibirla; y aumentan la capacidad para hacerla frente.

En el supuesto de carecer de suficiente fuerza autorregulatoria se experimenta una incapacidad que puede conducir a un desempeño deficiente en relación con el nivel de habilidad disponible (DeCaro et al., 2011; Hill et al., 2011); es lo que Baumeister (1984) denominó “ahogo bajo presión”. Baumeister y Showers (1986) sugieren dos teorías que explican este fenómeno originado por baja autorregulación. La primera teoría considera que la presión altera los mecanismos de atención y las estructuras de la memoria que facilitan la ejecución de una tarea (Beilock & Gray, 2007). La segunda corriente se centra en aspectos motivacionales, dependiendo el desempeño de una tarea del nivel de arousal y existiendo un nivel óptimo para su buena ejecución (Baumeister & Showers, 1986). El incremento de presión ante una tarea eleva el nivel de arousal (Cooke et al., 2011) y considerando la teoría de la U invertida, que propone que el arousal facilita la ejecución de la tarea, pero solamente hasta un umbral determinado (Hanin, 1995), se puede concluir que una alta presión incrementará el nivel de arousal por encima de un umbral óptimo y en detrimento del desempeño en la tarea. En casos de “ahogo bajo presión”, resulta eficaz la aplicación de técnicas de regulación emocional como puedan ser la reevaluación o la distracción arriba expuestas.

Las diferencias de género en la autorregulación han sido estudiadas partiendo de la distinción de una actitud agente, afirmación del yo, y de una actitud comunal, cuidado del nosotros (Crowe & Higgins, 1997; Friedman & Förster, 2001; Higgins, 1997). La actitud agente se considera masculina y viene a ser entendida como una tendencia a la competitividad, dominancia y orientación a resultados; la actitud comunal, atribuida al género femenino, se caracteriza por mostrar una preocupación por los demás, por priorizar la armonía entre las personas y ser emocionalmente expresiva (Myers-Levy, 1991). En este marco teórico se ha generado evidencia empírica sobre las diferencias de género en las respuestas a situaciones de alta presión y estrés (Newport, 2001; Moos, 1988; Spence & Buckner, 2000) y además de un modo consistente en diferentes culturas (Best & Thomas, 2004). Según Higgins (1997), en el proceso de socialización se adquiere un mecanismo practicante inconsciente y crónico de autorregulación; más orientado al problema en el caso de una actitud agente o a la emoción, en el caso de una inclinación a la actitud comunal. Estas actitudes que se adquieren por la interacción con padres o figuras de referencia suelen ser acordes al sexo biológico.

Las personas con una actitud agente, atribuida en general a los hombres, optan por estrategias directas, activas y confrontativas de afrontamiento a la presión, control primario; son consideradas estrategias de asimilación, enfocándose al problema inmediato e implican un esfuerzo para modificar o eliminar la situación estresante. Las personas con una actitud comunal, en su mayoría mujeres, adoptan un control secundario de la situación y del manejo de la presión con estrategias pasivas de ajuste y acomodación orientadas a manejar la presión protegiendo la autoestima; es decir los hombres suelen comprometerse activamente y focalizan en el problema, mientras que las mujeres tienden a optar por desvincularse de la situación y orientarse a las emociones (Cramer, 2000; Ptacek et al., 1994). Esta tendencia tiene su traducción en la actitud hacia el riesgo, siendo el patrón masculino más propenso a optar por

alternativas de riesgo mientras que el femenino se muestra más inhibido al respecto (Friedman & Förster, 2001; Kerr & Vlaminka, 1997).

Los hombres y las mujeres no afrontan la presión del mismo modo ni les afecta igual (Frey 2000; Lindqvist et al., 1998; Matud, 2004; Tamres et al. 2002); tampoco evalúan la amenaza ni los factores de presión de modo equiparable (Meléndez et al., 2012); su percepción y actitud ante el elemento de presión y estrés determinará el estilo de afrontamiento. Los hombres optan por estrategias combativas como la confrontación, la planificación de acciones para la resolución de la situación, la asunción de la responsabilidad y la manifestación de ira. Por el contrario, las mujeres tienden a exhibir conductas de escape-evitación, distracción, reajuste y buscarán el apoyo social para una efectiva autorregulación, mostrando ante situaciones adversas emociones, en general, de tristeza (Nolen-Hoeksema, 2002). Por supuesto, estos hallazgos no son estáticos; existe un gran cambio generacional en las expectativas del género y como apuntan Meléndez et al. (2012), nuevas generaciones muestran nuevos patrones de autorregulación. Adicionalmente, la teoría de la restricción de roles de Rosario et al. (1988) defiende que las aparentes diferencias de género en la autorregulación vienen determinadas por la diferencia en la probabilidad de ocupar uno u otro rol en la sociedad y que dentro de una profesión no se aprecian tales diferencias.

En general, los humanos tendemos a magnificar el grado de control que tenemos sobre los eventos, descontando el factor suerte (Lovallo & Kahneman, 2003), y los emprendedores, aún en mayor medida, debido a su inclinación a la ilusión de control (Carr & Blettner, 2010; Simon et al., 2000). La ilusión de control es considerada como una estimación de éxito inapropiadamente más alta de lo que garantizan las probabilidades objetivas (Langer, 1975), siendo uno de los sesgos cognitivos, junto con el exceso de confianza, la representatividad y el optimismo, a los que suelen estar sujetos los emprendedores (Baron, 1998; Busenitz & Barney, 1997). Esta ilusión de control facilita a los emprendedores afrontar la incertidumbre inherente

a su tarea (Baron, 1998); pero cuando la realidad adversa se impone, es para el emprendedor aún más drástica la exigencia de una autorregulación, pues parte de estándares subjetivos de exceso de confianza, representatividad, optimismo e ilusión de control. Según Friedland et al. (1992), la necesidad de compensar el estrés producido por la pérdida de control percibido conduce a una mayor ilusión de control, el estrés produce un estrechamiento de la atención y un enfoque interno. Este enfoque orientado hacia el interior puede acarrear una serie de efectos negativos a la hora de tomar decisiones, trazar planes y establecer predicciones (Kahneman & Lovallo, 1993; Kahneman & Tversky, 1979).

En sus esfuerzos por crear y desarrollar nuevas empresas, los emprendedores se enfrentan a una abrumadora variedad de presiones y potenciales estresores, por lo tanto, podríamos asumir a priori que los emprendedores se exponen a altos niveles de presión y pueden reaccionar con alto grado de estrés. Sin embargo, la teoría de la Atracción-Selección-Desgate de Schneider (1987) y Schneider et al. (1995) sugiere una posibilidad diferente y apriorísticamente contraintuitiva (Baron et al., 2016). Esta perspectiva propone que los emprendedores manifiestan un nivel más bajo de presión y estrés percibido que otros grupos de trabajo (Baron et al., 2016). Las personas que se sienten atraídas por el emprendimiento y persisten, disponen de una capacidad relativamente alta para tolerar o manejar la presión de manera efectiva. Por el contrario, las personas que carecen de esta capacidad tienden a abandonar la tarea emprendedora ya sea voluntaria o involuntariamente. La mayoría de las personas que consideran la posibilidad de convertirse en emprendedores están familiarizadas con el hecho de que una gran proporción de las nuevas empresas fracasan, o al menos cesan sus operaciones, en un corto periodo de tiempo (Ucbasaran et al., 2013). Los programas para incentivar el emprendimiento con frecuencia enfatizan el hecho de que iniciar un negocio es una actividad expuesta a muchas adversidades, en la que solo las personas capaces de controlar la presión pueden tener éxito. Además, la metacognición del ser humano, el autoconocimiento,

provoca que la personas que se consideran con capacidad para afrontar acertadamente la presión opten por emprender. Estos argumentos que explican el por qué hay una preselección de quién sí y quién no opta por el emprendimiento, conjugado con el hecho de que los emprendedores tienden a percibir niveles más bajos de riesgo en diversas situaciones que otras personas (Busenitz & Barney, 1997) justifican que los emprendedores dispongan de recursos para tolerar la presión generada por la actividad emprendedora. Pero, aun así, la exposición a una situación adversa, tensa, y prolongada en el tiempo provoca un amplio rango de resultados nocivos (Ganster & Rosen, 2013; Ganster & Schaubroeck, 1991; Sullivan & Bhagat, 1992). Por ejemplo; interferencias con el desempeño de las tareas (Chan & Wan, 2012), deterioro de la salud o desarrollo de actitudes negativas relacionadas con el trabajo (DeLongis et al., 1988; Hunter & Thatcher, 2007).

Una interpretación alternativa de los niveles altos de control bajo presión y relativamente bajos de estrés observados entre los emprendedores en la investigación de Baron et al. (2016) es que la Atracción-Selección-Desgaste no opera con respecto a factores relacionados con alta tolerancia a la presión, sino respecto al éxito: la consecución de metas mitiga la presión y el estrés. Esta posibilidad es coherente con investigaciones previas que indican que alcanzar metas clave genera altos niveles de bienestar subjetivo y, de esta manera, puede compensar los efectos adversos de la presión y el estrés (Diener, 2000).

Considerando que el capital psicológico está compuesto por una combinación de autoeficacia, optimismo y control bajo presión, y que un alto nivel de capital psicológico implica bajo estrés y que, a su vez, un bajo nivel de estrés está relacionado positivamente con el bienestar subjetivo de los emprendedores, se puede asumir que un alto grado de control bajo presión influye directa e indirectamente en la intención de consolidar y reemprender (Baron, 2016; Srivastava et al., 2001).

3.5 Bienestar

En términos generales entendemos la percepción subjetiva de bienestar como el grado de satisfacción de las personas con sus vidas (Deng et al., 2019), esta perspectiva de carácter hedónico se complementa con un planteamiento eudaimónico, conjugándose ambas para esclarecer los mecanismos de la salud psicológica, el estado general de satisfacción con la vida, la realización personal y la felicidad (Ryan & Deci, 2001).

El bienestar es una parte integral de una vida plena y próspera y está íntimamente relacionado con la capacidad de las personas para trabajar, mantener relaciones positivas y experimentar emociones positivas (Diener et al., 2010; Ryan & Deci, 2000; Ryff & Singer, 1998; Seligman, 2012), habiendo pasado de ser interpretado como “estar bien” a considerarse una medida del desarrollo humano (Sánchez García et al., 2018). La Organización de las Naciones Unidas acordó en el año 2012 la celebración cada 20 de marzo del día internacional de la felicidad reconociendo el bienestar y la felicidad como una aspiración universal del ser humano que se debe promover globalmente desde un enfoque más inclusivo, equitativo y equilibrado del crecimiento económico (Asamblea General de la ONU, 2012); en algunos países se han establecido medidas de este concepto y a nivel mundial existe un ranking o índice elaborado por Naciones Unidas para 156 países que refleja el bienestar de la población y sirve como complemento a toda medición económica tradicional para reflejar el progreso de un país o región (Diener, 2000; Diener et al., 2015; Kahneman et al., 2004). La Organización Mundial de la Salud (OMS, 2018), define la salud mental como el estado de bienestar en el que la persona puede evaluar sus capacidades y es capaz de hacer frente al estrés normal de la vida, de trabajar de forma productiva y de contribuir a su comunidad. En este sentido positivo (más allá de la ausencia de enfermedad), la salud mental es el fundamento del bienestar individual y del funcionamiento eficaz de la comunidad.

Los académicos del emprendimiento muestran cada vez más interés por esclarecer los antecedentes y efectos del bienestar en la actividad emprendedora focalizando en los mecanismos psicológicos que afectan a la salud mental del emprendedor (Shepherd et al., 2009; Shepherd & Patzelt, 2017; Shir, 2015; Shir et al., 2019; Uy et al., 2013; Wiklund et al., 2017). Wiklund et al. (2019) definen el bienestar emprendedor como la experiencia de satisfacción, el afecto positivo, el infrecuente afecto negativo y el buen funcionamiento psicológico de aquellos individuos que deciden crear una empresa, hacerla crecer y consolidar.

El balance personal de la actividad emprendedora para el bienestar del emprendedor resulta cuando menos paradójico (Stephan, 2018); el emprendimiento ha sido tradicionalmente caracterizado como uno de los trabajos más estresantes y complejos (Cardon & Patel, 2015; Harris et al., 1999; Lazarus & Folman, 1984; Monsen & Wayne Boss, 2009; Patzelt & Shepherd, 2011), con una alta demanda emocional (McMuellen & Shepherd, 2006) que puede inducir miedo y aflicción (Jenkins et al., 2014; Mitchell et al., 2008) y cuenta de media con ingresos inferiores a los proporcionados por trabajos de otra naturaleza (Binder & Coad, 2013; Van Praag & Versloot, 2008); pese a esto, los emprendedores manifiestan en general un alto grado de satisfacción con su trabajo y su vida (Benz & Frey, 2008; Frey et al., 2004; Johansson Sevä et al., 2016; Parasaruman & Simmers, 2001; Stephan & Roesler, 2010).

Un alto nivel de autonomía puede mitigar los efectos estresores del trabajo y considerar estos menos amenazantes (Hauser et al., 2010); la posibilidad de elegir el contenido del trabajo, la libertad para organizar este y el hecho de carecer de un supervisor por quien ser evaluado generan una alta autonomía que permite aliviar la presión del tiempo y del cumplimiento de expectativas ajenas. Este nivel de autonomía y control facilita cumplir con objetivos personales, desarrollar talentos innatos o adquiridos y desempeñar actividades con un propósito y significado personal a través de tareas autodirigidas (Shir et al., 2018; Wood et al., 2016); por todo ello el emprendimiento puede ser una fuente de realización personal y de satisfacción

y bienestar (Shir, 2015; Stephan, 2018) que a la vez genera motivación, optimismo, autoestima y resiliencia dotando al emprendedor de energía para persistir frente la adversidad (Foo et al., 2009).

Generalmente se estudian los efectos del emprendimiento en el bienestar del emprendedor, pero también pueden ser considerados, viceversa, como una relación ex ante los efectos del bienestar en el rendimiento del emprendedor. En consonancia con la teoría de la conservación de recursos, Hobfoll (2001) sugiere que el bienestar puede actuar como un mecanismo autorregulatorio; los emprendedores con un alto grado de bienestar percibido disponen de más recursos emocionales y cognitivos para acometer la tarea emprendedora, el efecto positivo asociado con el bienestar facilita la ampliación del repertorio de acciones y pensamientos que el emprendedor puede desplegar para su empresa; por ejemplo, favoreciendo la creatividad o el reconocimiento de oportunidades, lo cual a su vez cimienta y amplía los recursos del emprendedor para asegurar la prosperidad de su empresa.

El término bienestar es un constructo amplio y multidimensional que abarca aspectos objetivos y subjetivos los cuales influyen en la percepción individual sobre la experiencia de gozar de una vida satisfactoria (Wiklund et al., 2019). Tradicionalmente la literatura reconoce dos enfoques racionales sobre el bienestar, el hedónico y el eudaimónico que aun compartiendo gran parte de su discurso parten de presunciones ontológicas y éticas diferentes (Deci & Ryan, 2000; Ryff, 1989).

La perspectiva hedónica bien puede identificarse con la felicidad, entendida esta como un estado mental, y considera el bienestar como un estado subjetivo en términos de logro del placer y evitación del dolor (Kahneman et al., 1999; Ryan & Deci, 2001). Esta perspectiva parte de una evaluación personal del individuo que incluye juicios cognitivos sobre la satisfacción con su vida en general o con una parcela de ella en particular y una valoración

afectiva de las emociones (Diener et al., 1999) enfatizando el estado mental de bienestar generado por la evaluación que un individuo hace sobre la calidad de su vida comparada con un estándar o criterio interno y subjetivo (Shin & Johnson, 1978).

La perspectiva eudaimónica se centra en la autorrealización personal y define el bienestar en términos del grado en que una persona funciona plenamente (Ryff & Singer, 2013), esta perspectiva se relaciona estrechamente con el concepto de vigor o vitalidad como habilitador del bienestar (Deci & Ryan, 2000; Deci & Ryan, 2001); la vitalidad subjetiva hace referencia al estado de sentirse alerta y vivo y de disponer de la energía para un correcto funcionamiento físico (Ryan & Frederick, 1997) que a su vez conlleva un buen funcionamiento psicológico. El bienestar eudaimónico por tanto está fuertemente vinculado a la resiliencia y la adaptabilidad en condiciones adversas (Ryff, 2017) y es el bienestar más probable de experimentar en situaciones difíciles. Parker (2014) considera que la autonomía implícita en el emprendimiento genera bienestar eudaimónico pues permite al individuo concentrar sus esfuerzos en actividades con un sentido personal y subjetivo y desarrollar las habilidades pertinentes para su correcta ejecución. Este enfoque cuenta con una larga tradición en la psicología individual dentro de la cual se enmarcan los conceptos del desarrollo personal de Erikson (1969), la realización personal de Maslow (1968), el principio de individuación propuesto desde la perspectiva analítica por Jung ya en 1933 o el desarrollo de la logoterapia de Frankl (1946).

Dentro de esta perspectiva, por su actualidad y por el impacto en la reciente literatura, cabe reseñar la teoría de la autodeterminación de Deci y Ryan (2000). Estos autores describen tres necesidades psicológicas básicas y universalmente compartidas, necesarias para la motivación a iniciar un comportamiento y que actúan como los pilares para la salud psicológica y el bienestar de un individuo: la autonomía, la competencia y la relación o pertenencia; la teoría focaliza en las condiciones que facilitan o inhiben la satisfacción de estas necesidades (Ryan & Deci, 2017).

Shir et al. (2019) parten de la posibilidad de un encaje o complementariedad entre el emprendimiento, el cual consideran una labor de autoorganización, y las necesidades psicológicas innatas propuestas por Ryan y Deci (2000) y Deci y Ryan (2000) que generan bienestar, posibilitando que el trabajo se convierta en una tarea que proporciona significado a la vida y posibilidad de desarrollo personal. Según la teoría de la autodeterminación, el bienestar completo viene dado por un funcionamiento pleno y saludable que permite movilizar y aprovechar la energía psicológica y física para realizar actividades que el individuo siente como propias y motivantes (Ryan & Deci, 2017). Ryan y Frederick, (1997) definen bienestar como vitalidad subjetiva, siendo esta definida como el nivel de energía disponible y la capacidad de sentirse vivo, vigoroso y enérgico (Cowen, 1994). Un gran cuerpo de literatura empírica sustenta la idea de que la vitalidad subjetiva está directamente relacionada con la satisfacción de las necesidades psicológicas básicas, constituyendo estas tres necesidades los nutrientes psicológicos (Ryan, 1995) inherentes a la tendencia de crecimiento personal del ser humano y por ello vigorizando el estado de bienestar desde la eudaimonía (Ryan & Deci, 2017).

Dado que los individuos se apoyan en un análisis cognitivo de las experiencias subjetivas de autonomía, competencia y relación, la satisfacción de las tres necesidades básicas en un ámbito o actividad generará un efecto positivo en la motivación intrínseca, una mimetización de la actividad emprendedora con el perfil psicológico del individuo y también debería conducir a una mayor satisfacción con la vida en general (Deci & Ryan, 2000; Gagné & Deci, 2005).

A continuación, se expone la relación de las tres necesidades psicológicas básicas propuestas por Deci y Ryan con el bienestar. En primer lugar, la autonomía como fuente de bienestar y también de motivación en el emprendimiento ha sido explorada intensamente, tanto desde el punto de la libertad que proporciona el emprendimiento como desde la utilidad del proceso emprendedor para experimentar mayor independencia en el trabajo y ausencia de

supervisión (Shir et al., 2019). Este enfoque enfatiza más aquello que se evita, falta de libertad y sometimiento a supervisión, que lo que se obtiene de la actividad emprendedora. La teoría de la autodeterminación considera la autonomía desde un enfoque más proactivo que reactivo, es decir, desde la premisa que el emprendimiento proporciona un objetivo importante y único y un contexto laboral fértil y propicio para la autodeterminación y el cumplimiento activo con las propias necesidades innatas de la persona. En otras palabras, aunque el resultado sea el mismo: el motivo para optar por el emprendimiento, o la ganancia subsecuente de optar por el emprendimiento, va más allá de liberarse de restricciones laborales que ya es un factor per se motivador suficiente para emprender, pero es el hecho de sentirse libre y actuar de acuerdo con las propias decisiones lo que verdaderamente favorece el bienestar. El emprendimiento no implica simplemente una relativa libertad de las limitaciones del empleo; más importante aún, otorga a las personas libertad de agencia y de compromiso con aspectos importantes de la condición humana: experimentar las acciones como significativas y elegidas por uno mismo, en lugar del resultado de la evitación de situaciones indeseables; esto es lo que conduce desde la autonomía al bienestar eudaimónico (deCharms, 1981).

Referente a la necesidad psicológica de competencia percibida, un extenso cuerpo de literatura respalda la idea de que un alto grado de control y sentido de competencia es un fuerte predictor de bienestar (Lefcourt, 2014), dadas las dificultades que entraña el emprendimiento el emprendedor afronta retos y oportunidades para potenciar y mejorar sus habilidades y capacidades y ejercitar cada vez con más destreza tareas que a la vez corresponden con sus propios intereses (Haynie & Shepherd, 2011); los emprendedores en muchas ocasiones se ven abocados a gestionar su propio proceso de aprendizaje, definir sus metas y desarrollar sus competencias. Este mayor autocontrol puede inducir a establecer un mejor balance del estrés experimentado (Hessels et al., 2017), lo cual incrementa la percepción de control y competencia.

Respecto a la necesidad de relación, a menudo se expone el carácter solitario que conlleva la creación de una empresa y el aislamiento implícito a la dedicación de largas jornadas al trabajo. Si bien al principio la empresa está constituida por pocas personas también es cierto que al ser un trabajo autoorganizado el emprendedor puede priorizar sus conexiones sociales siendo la condición de libertad que proporciona este trabajo una variable que permite crear y mantener relaciones sociales a su propia elección (Shepherd & Patzelt, 2017); el emprendedor está en mejores condiciones que el empleado de elegir con quién trabaja y esto conduce a establecer relaciones de mejor calidad y más duraderas, en vez de relaciones impuestas como suele ocurrir en otros contextos laborales. Numerosos estudios han probado la correlación entre este sentido de pertenencia a un grupo, la relación, y el bienestar tanto hedónico (Cordeiro et al., 2016; Dolan et al., 2008; Sheldon et al., 2009) como eudaimónico (Baard et al., 2004; Hodge et al., 2009;). Shir et al. (2019) dentro de una investigación sobre la autodeterminación y el bienestar emprendedor encuentran que la autonomía psicológica media la relación entre el compromiso emprendedor y el bienestar proporcionado por la competencia percibida y el sentido de relación o pertenencia a redes o grupos sociales.

Otras variables estudiadas en relación con el bienestar del emprendedor son los motivos del emprendimiento (Naudé et al., 2014), los rasgos de personalidad (Przepiorka, 2017), el contexto emprendedor (Jiang, 2017), las diferencias de género (Hmieleski & Sheppard, 2019) o el estrés ligado al miedo al fracaso provocado por la falta de recursos (Marshall et al., 2020).

Referente a la influencia del género en el bienestar emprendedor, el estudio de Hmieleski y Sheppard (2019) muestra como la adopción por mujeres emprendedoras de rasgos generalmente atribuidos al género masculino (agente, afirmación del yo) incrementan la percepción subjetiva de bienestar, y viceversa los hombres emprendedores cuando hacen suyos en la actividad emprendedora rasgos generalmente atribuidos al género femenino (comunales, cuidado del nosotros) también observan un incremento del bienestar; lo cual invita a desterrar

estereotipos sobre rasgos masculinos o femeninos del emprendedor, el estudio de Hmieleski y Sheppard indica que los hombres y las mujeres emprendedores pueden alcanzar estados equiparables de bienestar subjetivo ; pero las premisas para alcanzar este estado son diferentes, siendo para ellas más exigentes (Zisser et al., 2019) .

Naudé et al. (2014) sugieren que el bienestar en el emprendedor viene dado por el tipo de emprendimiento, siendo el emprendimiento ocasionado por oportunidad mucho más propicio a brindar bienestar que aquel generado desde la necesidad. Esta diferencia viene explicada por el mayor grado de autonomía intrínseco al emprendimiento guiado por la oportunidad, así como por las diferencias en el capital humano, rasgos de personalidad y preferencias personales como mayor inclinación a la independencia o al poder manifestado por el emprendedor por oportunidad (Binder & Coad, 2016; Petrescu, 2016).

Hasta aquí se ha expuesto el efecto del emprendimiento en el bienestar del emprendedor, pero como señala Ryff (2019), y también Hobfoll (2001) en su teoría de la conservación de recursos, el bienestar puede actuar como una causa o antecedente de la actividad emprendedora. Las personas que gozan de bienestar y se consideran felices tienden a buscar la autorrealización (Helliwell et al., 2013) y suelen ser más creativas y productivas (de Neve et al., 2013, Diener & Chan, 2011) experimentando más fácilmente un estado de flow, término acuñado por Csíkszentmihályi (1990) y popularizado por Seligman (2002). Es incuestionable que las personas, en general, desean sentirse “felices” y que el rendimiento es mayor si se experimenta bienestar (Lyubomirsky et al., 2015); este principio no se escapa a la condición de emprendedor; emprendedores que se sienten bien, “felices”, alcanzan un alto rendimiento y son más propensos a persistir (Wincent et al., 2008).

En situaciones de incertidumbre, presión de tiempo y sin referencias pasadas en las que orientarse, como es el caso del emprendimiento, las personas, a falta de referentes cognitivos,

se guían por sus estados emocionales (Baron, 2008); cuando las emociones se activan ineludiblemente influyen en el proceso emprendedor (Foo et al., 2015); un nivel de bienestar bajo provocado por emociones negativas desde luego influirá negativamente en las acciones emprendedoras (Foo, 2011).

Como venimos subrayando en este trabajo, si bien el punto de arranque del emprendimiento conlleva factores de estrés que puedan amenazar el bienestar del emprendedor, se comienza la singladura emprendedora porque se atisban posibilidades de éxito, nadie apostaría en un principio por una actividad emprendedora si no detectara una oportunidad prometedora. La persistencia emprendedora se define como la decisión de continuar siendo emprendedor a pesar de los obstáculos y adversidades y es en estos momentos, tras la motivación y entusiasmo inicial, cuando las expectativas iniciales no corresponden con la realidad y cuando el bienestar del emprendedor queda comprometido.

Stephan (2018) en un análisis bibliométrico sobre los antecedentes del bienestar del emprendedor clasifica los estudios en aquellos centrados en las características del trabajo, los rasgos de personalidad, los valores y otros recursos personales, el apoyo social, factores estresores, el contexto del mercado y del entorno regional o nacional y el contexto físico. Sin pretender ser exhaustivos, pero dada la relevancia para el estudio del anómalo contexto en el que se llevó a cabo el estudio empírico de este trabajo, una pandemia, es importante reseñar los estudios llevados a cabo sobre el contexto en el bienestar del emprendedor; en su metaanálisis Stephan encontró 11 estudios que proporcionaban evidencia sobre la relación significativa para el bienestar del emprendedor del entorno económico. Más específicamente, medidas objetivas de crecimiento económico (Johansson Seva et al., 2016) y un clima de negocios propicio (Jiang et al., 2017) afectan positivamente el bienestar subjetivo del emprendedor.

Marshall et al. (2020) y Liao et al. (2008) consideran la accesibilidad a recursos tales como el capital humano, capital social o capital económico factores influyentes en el bienestar del emprendedor; la escasez de estos recursos provoca sentimientos negativos, miedo al fracaso (Ucbasaran et al., 2013) y un bajo bienestar influyendo también en la autoeficacia percibida; al contrario el bienestar dado por la accesibilidad a recursos y su consiguiente efecto positivo en la autoeficacia actúa como un mecanismo impulsador de la persistencia emprendedora (Marshall et al., 2020). En esta misma línea, el meta estudio llevado a cabo por Stephan (2018) muestra que seis de los siete estudios analizados sobre la relación entre bienestar y persistencia emprendedora han hallado una relación entre alto nivel de bienestar e intención de persistir o reemprender; tres de estos estudios tienen un carácter longitudinal (Gorgievski et al., 2010; Patel & Thatcher, 2014; Wincent et al., 2008).

Tras esta argumentación sobre el bienestar y todos sus efectos positivos para el individuo en general y para el emprendedor en particular y en línea con la reflexión de Wiklund et al. (2019) parece pertinente preguntarse si esta visión sobre el bienestar emprendedor no resulta en cierta medida naif; como bien formulan los autores cabe cuestionarse ... si, pero... ¿el bienestar, de quién? Desde una primera y superficial observación se nos presenta al emprendedor como héroe de la sociedad, una persona joven, exitosa, aventurera que viene a contribuir a la prosperidad y bienestar para una región o una nación entera; baste pensar en las personas, personajes a veces, de Silicon Valley; incluso merecedoras de películas de gran éxito o de protagonismo en prensa rosa y redes sociales. El éxito financiero de una empresa se considera generalmente en la literatura una variable dependiente partiendo de la suposición de que lo que beneficia al emprendedor beneficia al colectivo. Sin embargo, esta suposición no necesariamente se cumple; muchas veces, por supuesto, las empresas logran un mayor rendimiento financiero de la actividad productiva que además genera bienestar en el entorno, pero no podemos obviar que otras veces el rendimiento es el producto de actividades

improductivas o actividades destructivas impulsada por incentivos institucionales negativos (Baumol, 1996a; Zahra & Wright, 2011). Sin ser este último caso la norma, sí es importante considerar el concepto de bienestar emprendedor desde una perspectiva crítica y, como señalado anteriormente, multidimensional que nos lleva a plantearnos otras cuestiones ¿es el bienestar una premisa o propulsor del emprendimiento o una consecuencia de la actividad emprendedora?, ¿cómo afecta el emprendimiento al bienestar del entorno del emprendedor?, ¿hay una relación entre el bienestar del emprendedor y de sus allegados?; son muchas las preguntas e interrelaciones que lleva implícito este tema tan importante e inherente al ser humano como es la aspiración al bienestar propio, y ajeno.

Desde la perspectiva personal y sin refutar las teorías expuestas en este capítulo sobre el bienestar como antecedente y consecuencia del emprendimiento y la persistencia emprendedora, en este trabajo también se invita a relativizar algunos resultados sobre la cuasi automática relación causa-efecto del emprendimiento en el bienestar. La creación, crecimiento y consolidación de una empresa conlleva una gran carga de estrés, preocupaciones e incertidumbres que muchas veces recaen sobre una sola persona; si bien la posibilidad de autorrealización y la autonomía pueden compensar estas circunstancias cierto también es que, al contrario de lo expuesto en el párrafo anterior, el emprendimiento puede generar bienestar en el entorno, pero comprometer el del propio emprendedor. Los emprendedores experimentan un mayor conflicto personal entre la dedicación de recursos personales a la vida privada y al trabajo y una menor satisfacción con su vida familiar comparado con empleados (Parasuraman & Simmers, 2001). Adicionalmente, el hecho de haber encontrado una fuente de autorrealización y satisfacción personal en el trabajo en puede generar que los emprendedores, comparado con los empleados, descuiden otras fuentes de gratificación personal (Binder & Coad, 2013). Respecto a las consecuencias de la actividad empresarial en el bienestar de familia y allegados, Gorgievski-Duijvesteijn et al. (2000) identificaron efectos cruzados entre el

bienestar del emprendedor y el de su pareja sentimental. Wirback et al. (2014) señalan los efectos negativos derivados del estrés, la carga de trabajo y el tiempo dedicado al compromiso emprendedor sobre el bienestar de los hijos de emprendedores.

Por último, cabe apuntar que si bien un alto nivel de bienestar es deseable puede haber aspectos funcionales de un bajo nivel de bienestar que, puntualmente, faciliten el desempeño de los emprendedores. Foo et al. (2009) destacan que una baja percepción de bienestar (en forma de emociones negativas del día a día) puede incentivar el esfuerzo, siempre y cuando se limite a un corto plazo de tiempo.

Para concluir, y en línea con Stephan (2018) y Shir et al. (2019), la mayoría de los estudios sobre el bienestar emprendedor se han centrado en el enfoque hedónico (satisfacción y felicidad) , entre ellos Alesina et al. (2004); Benz y Frey (2008, 2008a); Binder y Coad, (2013); Blanchflower y Oswald (1998); Cordeiro et al. (2016); Kahneman et al., (1999); Diener et al. (1985); Reis et al. (2000) y Sheldon et al. (2009); mientras que el enfoque eudaimónico está aún por explorar a pesar de los existentes trabajos en esta dirección (Baard et al., 2004; Hodge et al., 2009; Shir et al., 2019), cuando en realidad es más probable que el desempeño como emprendedor quede afectado en mayor medida por un estado de bienestar eudaimónico (tendencia a la actividad y prosperidad) que por el bienestar hedónico (satisfacción y estado de felicidad).

MARCO CONTEXTUAL

PERSISTENCIA EMPRENDEDORA EN EL ECOSISTEMA
INNOVADOR Y TECNOLÓGICO DE CASTILLA Y LEÓN



04.

CAPÍTULO 4

EL
EMPRESARIADO
EN CASTILLA Y LEÓN



CAPÍTULO 4 El Emprendimiento en Castilla y León

4.1 Introducción

La transformación industrial a nivel global está cambiando radicalmente las reglas del mercado y esto se puede resumir en dos grandes y complejas tendencias (Kamblea et al., 2018):

- La transformación digital en el sector industrial y de servicios que abre nuevas y prometedoras oportunidades empresariales.
- La transición hacia una economía sostenible que genera importantes oportunidades para la creación de nuevas empresas.

Como señalan los autores, estas dos tendencias se están entrelazando estrecha y paulatinamente. El progreso ya no se puede lograr a expensas de nuestro planeta. Prueba de la consolidación de estas dos grandes tendencias son los ejes transversales en los que se basa el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del gobierno español, financiado por los Fondos de la Comisión Europea Next Generation (Next Generation EU, 2022) para impulsar la economía en Europa tras los estragos causados por la pandemia COVID-19:

- Transición Ecológica.
- Transición Digital.
- Cohesión Territorial y Social.
- Igualdad de Género.

A finales de 2022 el 20% de las empresas G2000 dependerán de tecnologías como Internet de las cosas (IoT), blockchain, aprendizaje automático e inteligencia artificial, 5G y fabricación inteligente, tecnología de impresión 3D y eficiencia energética e innovación en mantenimiento predictivo (Manufacturing Trends Report, 2019) siendo la agilidad y la capacidad de respuesta factores clave para el desarrollo y el crecimiento de las regiones y naciones. Los campos mencionados son intensos en conocimiento, y para asegurar la adecuada

creación, desarrollo e intercambio de conocimiento en este nuevo conjunto de condiciones, las políticas de desarrollo regional junto con el sector privado y las universidades a través de sus centros de I + D deben aunar esfuerzos para mantener y mejorar los modelos de negocio con el fin de promover la prosperidad socioeconómica regional a través del emprendimiento innovador y tecnológico.

4.2 El Emprendimiento y Consolidación en Castilla y León

En esta sección se expone la evolución del panorama emprendedor español desde el periodo prepandemia e incidiendo en el año 2020, año de irrupción de la pandemia y cuyo inicio es de difícil determinación, siendo marzo del 2020 el mes de la gran eclosión en España; para así poder en capítulos más avanzados analizar la persistencia emprendedora en momentos de crisis en Castilla y León. Para poder comprender en toda su magnitud el emprendimiento en Castilla y León es necesario encuadrarlo en un contexto, y este es el propósito de las secciones 4.2.1 hasta 4.2.3; analizar el estado del emprendimiento y consolidación de los países integrantes de la EU en general y de España en particular para así evaluar el desempeño emprendedor y de consolidación de la comunidad autónoma de Castilla y León, con un especial foco en el emprendimiento innovador y tecnológico.

4.2.1 Emprendimiento y consolidación a nivel nacional y europeo

En esta sección se expone la evolución del emprendimiento en España y en la UE con el fin de ofrecer un marco comparativo para el análisis de la respuesta emprendedora en Castilla y León durante la pandemia COVID-19.

Tendencias en el emprendimiento y consolidación a nivel nacional

Sin ánimo de hacer un exhaustivo repaso de todas las cifras ofrecidas en los diferentes análisis y estudios sobre el emprendimiento en España en la transición del 2020 al 2021 y con un

propósito meramente orientativo se detallan en la Tabla 3 los datos más relevantes presentados por el GEM España para un mejor entendimiento del panorama emprendedor nacional considerando la población adulta en edad de trabajar (18- 64 años).

Tabla 3. Transformación del panorama emprendedor tras la irrupción del SARS CoV-2

Indicador	2019	2020	Tendencia
Emprendimiento potencial	8,1%	7%	↓
Emprendimiento naciente	2,4%	2,4%	↔
Emprendimiento nuevo	3,8%	2,8%	↓
Total Fase TEA	6,1%	5,2%	↓
Consolidación empresarial	6,3	6,7	↑
Cese empresarial	1,3	1,6	↑
Percepción de oportunidades	36,1	16,5	↓
Percepción del emprendimiento como una buena opción profesional	57,3%	56,7%	↓
Emprendimiento por necesidad	40,5%	72,4%	↑
Consolidación por necesidad	71,2%	73,3%	↑
Aspiración a crear empleo	18,5%	12,1%	↓
Capital semilla: Ahorros personales	58,5%	64,5%	↑
Orientación nacional al mercado	81%	76%	↓
Aspiración a crear empleo	18,5%	12,1 %	↓
Expectativas de crecimiento fase TEA	53,8%	43,6%	↓
Expectativas de crecimiento de los negocios consolidados	21%	14,4%	↓

Fuente: Informe GEM España 2020-2021.

La Tabla 3 muestra los resultados de los principales indicadores del proceso emprendedor en España en el año de inicio de la pandemia. Dentro de los diferentes indicadores, el más relevante es la tasa de actividad emprendedora total (TEA), que se situó en 5,2% bajando desde el 6,1% del año anterior y devolviéndola a los niveles de la crisis del 2008. Esta ratio engloba dos tipos de personas emprendedoras, el emprendedor naciente, que con un 2,4% se mantiene en un nivel equiparable al año previo, y aquellas iniciativas que se encuentran en sus primeros 42 meses de actividad (nuevo emprendedor), y que han sido las más golpeadas por el descenso de la actividad económica, bajando 1 punto porcentual y pasando así del 3,8% al 2,8% y frenando la expansión de las iniciativas con menos de tres años y medio de actividad. Estos datos ponen de manifiesto la importancia de la resiliencia emprendedora y de la disponibilidad de estrategias y herramientas para pasar ese punto fatídico llamado valle de la muerte en la fase

TEA e inicios del crecimiento. Por otro lado, la consolidación empresarial con una puntuación de 6,7% se sitúa por encima del año previo, con 6,3%. En todos los datos se puede apreciar que la representación de las mujeres aún no está equiparada a la de los varones, aunque la evolución es claramente tendente a una mayor paridad.

La principal motivación para la creación de empresas en fase incipiente durante la pandemia ha sido la necesidad de autoemplearse, lo que en la literatura se categoriza como un “factor push” (Gilad & Levine, 1986; Shapero & Sokol, 1982); dada la precariedad del mercado laboral y la falta de dinamismo de este agravada por la crisis del COVID-19 este motivo o razón principal para emprender ha pasado de un 47% en 2019 a un 72% en 2020. Se ha roto así la tendencia observada en los últimos años, en los que la motivación principal resultaba ser la generación de riqueza o el logro de una renta más alta, “factor pull”. Un incremento de un 25% de emprendimiento naciente motivado por el desequilibrio entre oferta y demanda en el mercado laboral es una cifra cuando menos preocupante que alerta sobre la imperiosa necesidad en la nación de reaccionar generando trabajos; cabe puntualizar: trabajos dignos y de calidad. Siendo la apuesta por la innovación una respuesta correcta a las situaciones de crisis, los expertos en emprendimiento (Devece et al., 2016) han identificado dos claras tendencias en fases de declive económico:

- El emprendimiento por necesidad es inefectivo en periodos de recesión.
- La innovación y la detección de oportunidades juegan un papel más decisivo como factores de éxito emprendedor durante periodos de crisis que en tiempos de prosperidad económica.

Los ahorros personales han sido la fuente principal del capital semilla para afrontar nuevos negocios durante la crisis, subiendo 10 puntos respecto a 2019 y pasando a representar el 64,5% de los fondos empleados en la creación de nuevos negocios

Según los informes, España encabeza el ranking mundial del miedo a fracasar emprendiendo, con un 64% de la población frente al 47% de media global. La media de edad del emprendedor español es de 42 años que, con el proceso de maduración de las iniciativas, va aumentando hasta representar los emprendedores mayores de 55 años un 36,4% en las iniciativas consolidadas. Estos datos relativos a la edad, aunque puedan resultar sorprendentes dada la alta proyección en los medios de jóvenes estrellas del emprendimiento, entran dentro de los estándares mundiales y se alinean con los hallazgos de Azoulay et al. (2020), quienes demuestran, a través de su estudio, que la edad óptima para emprender es 41,9 años. Ya Shane (2000) había defendido la idea de que tener una red de negocios y experiencia previa en el área determinaba la detección de oportunidades emprendedoras de calidad. Referente a la experiencia de los emprendedores, Agarwal et al. (2004), Klepper (2007) y Klepper y Sleeper (2005) sostienen que el éxito de las nuevas organizaciones está parcialmente ligado al bagaje de conocimientos y experiencia adquirido por los fundadores de las empresas a lo largo de su previa trayectoria profesional. El llamado “silver entrepreneurship” están adquiriendo un gran auge y hace referencia a las personas mayores de 50 años que deciden emprender, por diversas razones.

Los jóvenes, siempre según este estudio, continúan experimentando dificultades a la hora de trasladar sus intenciones emprendedoras a la práctica, solamente un 21,7% de las iniciativas emprendedoras cristaliza en emprendimiento real. Mientras que, en el año 2007, 12 de cada 100 jóvenes se involucraban en la creación de empresas en España, en 2021 apenas alcanzaron al 5 de cada 100. Dos grandes y diferentes crisis económicas han reducido el interés por el emprendimiento como alternativa profesional entre los más jóvenes en el siglo XXI. Por el contrario, destaca el crecimiento de la población emprendedora mayor de 55 años, que apenas alcanzaba una ratio del 2% en 2010, mientras que en 2021 más del 4% de las personas de esta edad estaba involucrada en iniciativas emprendedoras. Esta realidad, que en otro contexto

económico resultaría favorecedor, obedece en parte a la dificultad de encontrar un trabajo a partir de cierta edad, de hecho 3 de cada 10 (33%) emprendedores senior (45+) lo hizo en el 2020, año pandémico por antonomasia, por necesidad; la tasa nacional de emprendedores por necesidad fue de un preocupante 72%. El emprendimiento senior que obedece a la detección de oportunidades suele estar motivado por el deseo de mantenerse activo y formar una red social, así como incrementar ingresos (Wainwright et al., 2015) o bien porque se auto perciben con habilidades emprendedores dadas por la experiencia (Kautonen et al., 2017).

En ciclos económicos de incertidumbre el miedo al fracaso en la tarea emprendedora se acentúa (Wennekers et al., 2005). Este miedo, ya endémicamente enraizado en la cultura española como manifiestan sistemáticamente estudios desde el 2008, se ha magnificado en el 2020 respecto al 2019 debido a un acontecimiento que ha generado inestabilidad, desconcierto e inseguridad como ha sido la propagación de una pandemia a nivel mundial. El miedo al fracaso merece un estudio profundo pues si bien es un inhibidor de la actividad emprendedora entre la población general en el caso del emprendedor puede actuar ocasionalmente como habilitador; dependiendo del origen de este. Un miedo a perder la seguridad económica o a perder el coste de oportunidad puede actuar como factor motivador para perseverar en alcanzar la excelencia emprendedora, mientras que miedos basados en la baja autopercepción como emprendedor o en dudas sobre la idea de negocio tienden a inhibir la capacidad emprendedora (Cacciotti et al., 2015).

Los dos hechos arriba mencionados, edad media del emprendedor y miedo al fracaso, no suponen un cambio radical respecto a otros años antes de la irrupción de la pandemia, pero sí una acentuación de las tendencias. Tras observar otros datos disponibles sobre el emprendimiento en el 2020, se detectan algunos cambios de trayectoria, pero sobre todo una aceleración de la inercia de los años previos.

Desde un análisis cualitativo, detrás de los datos presentados en la Tabla 3, que en principio no son negativos, hay una realidad incontestable y es que la actividad emprendedora ha perdido en calidad dada la situación pandémica. El emprendimiento nacional pasó de ser motivado por razones proactivas, obtención de ganancias personales y materiales, a razones reactivas, falta de alternativas razonables; incluso el abandono empresarial, más bajo, obedece a la realidad de un mercado laboral estático, carente de opciones atractivas. La población percibía muchas menos oportunidades para emprender que en años previos y a pesar de ello la actividad emprendedora naciente no disminuyó, lo que implica asumir que se emprendía con menos optimismo y como única salida laboral percibida. Este emprendimiento, que en economías menos desarrolladas puede ser válido, en una economía avanzada es un indicador negativo sobre la prosperidad, como apuntan Devece et al., (2016). En esta línea argumental, apenas existe una diferencia de percepción entre los individuos involucrados en el emprendimiento (16,3%) de aquellos que no (16,5%). Esto supone un cambio respecto al año prepandemia, en el que había una diferencia de más de cuatro puntos porcentuales en la percepción de oportunidades entre emprendedores y no emprendedores, de lo cual se deduce que el emprendedor ha sido contagiado del pesimismo del contexto y tiene menos fe en su actividad que en la etapa prepandemia. De hecho, la actividad TEA total ha disminuido debido a que los emprendedores “nuevos” no estaban lo suficientemente preparados para superar una adversidad imprevisible como la pandemia.

Otros factores que definen la calidad del emprendimiento son:

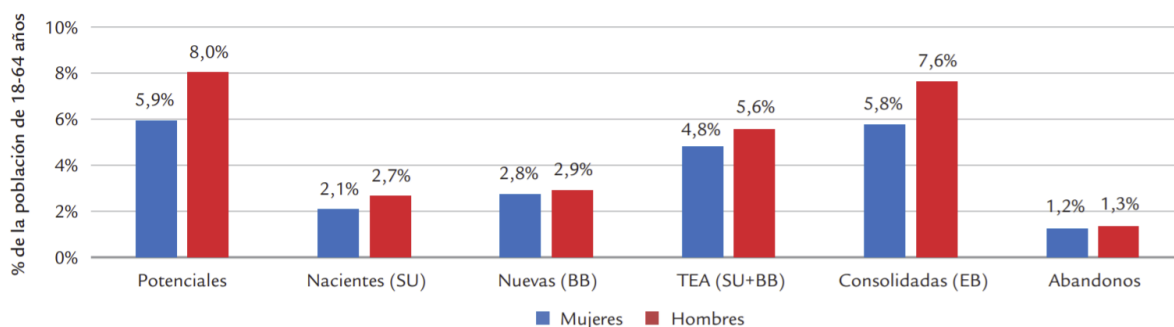
- La intención de crear empleo (Wong et al., 2005).
- La orientación al mercado internacional (Hessels & van Stel, 2011).
- La innovación inherente al emprendimiento (Acs & Varga, 2005).

Estos tres indicadores han sido afectados por la pandemia, impactando en el empobrecimiento del emprendimiento nacional como muestran los datos arriba expuestos y por propósito de claridad recopilados seguidamente.

- La intención de crear empleo cayó un 7,9% respecto al periodo prepandémico.
- La orientación al mercado internacional disminuyó un 5%.
- La innovación de cualquier tipo se redujo 4,2% durante la pandemia.

Así mismo, el hecho de la disminución de financiación semilla en forma de business angels, fondos de capital-riesgo y micromecenazgo a favor del capital propio es un indicador más de un contexto socioeconómico poco inclinado al riesgo, la movilización de capital y la confianza en el emprendimiento. Por último, las bajas expectativas de crecimiento, el bajo interés de los emprendedores por crear empleo y la concentración en el mercado local dejan atisbar una actividad emprendedora más rudimentaria y menos ambiciosa que en años pasados. Aun así, también cabe una nota de optimismo; España se ha mantenido con estos datos en el top 20 de los ecosistemas emprendedores más potentes del mundo según el Índice de Contexto de Emprendimiento Nacional (NECI), aunque este sufriera una caída de casi un punto. La Figura 5 nos muestra la representación de las mujeres en las diferentes fases del emprendimiento, apreciando aún una menor representatividad aunque acortando distancias respecto a años previos.

Figura 5. El proceso emprendedor en España del 2020 según sexo



Fuente: Informe GEM España 2020-2021.

La última actualización ofrecida por Eurostat sobre la demografía de empresas ha sido actualizada el 02/12/21 y aún no incluye los datos del 2020 , pero dado que Eurostat y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD) trabajan conjuntamente en la elaboración de los datos a través del programa de indicadores de emprendimiento EIP (Entrepreneurship Indicators Programme), el OECD SME and Entrepreneurship Outlook (2021a) es una fuente igualmente fiable y necesaria para no extraer datos exclusivamente del estudio GEM que podrían desvirtuar las conclusiones .

El OECD SME and Entrepreneurship Outlook (2021) compara los 38 países miembros de la organización en las siguientes dimensiones:

- El impacto del COVID-19 en la dinámica empresarial y la política nacional, así como los marcos establecidos y las respuestas de política estructural y de corto plazo proporcionadas por gobiernos.
- Factores de vulnerabilidad estructural de las pymes y emprendedores, incluido el tamaño de la población de pymes y autónomos, y exposición a bloqueos e interrupciones en cadenas de valor globales; y
- Fuentes de resiliencia de las pymes & emprendedores, incluida la adopción digital, acceso a apoyo de liquidez, disponibilidad de habilidades en el mercado laboral y marco regulatorio del emprendimiento.

A continuación, se analizan los diferentes planos o dimensiones relevantes para el emprendimiento durante la crisis originada por la pandemia según propone la OECD (2021a) en el SME and Entrepreneurship Outlook.

Dimensión respuesta del gobierno

Las medidas clave de apoyo a la liquidez de las pymes y los emprendedores para superar las consecuencias de la pandemia por parte del gobierno español y a través del Marco Estratégico en Política de Pyme 2030 (2019) incluyen: 140.000 millones EUR de crédito público y garantías y 7.000 millones EUR de ayuda directa para pymes y autónomos; 10.000 millones EUR del Fondo de apoyo a la solvencia para empresas estratégicas en dificultades y una recapitalización de 1.000 millones EUR de Fondo para midcaps (empresas de mediana capitalización) con problemas de solvencia.

El gobierno español ha diseñado medidas estructurales como las siguientes:

- Préstamos de 216 millones EUR para la digitalización y proyectos de I+D+i de empresas del sector turístico.
- “España puede” Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, para la modernización y digitalización del tejido industrial y pymes, apostando por la internacionalización de la pyme, así como su transformación digital.
- Plan de recuperación y resiliencia de 70 000 millones EUR de España (2021-23) para promover la transición verde y la transformación digital. 23,1% de este presupuesto (16.070 millones EUR) tiene como objetivo mejorar el contexto económico, la inversión y promover la puesta en marcha y crecimiento de las pymes.

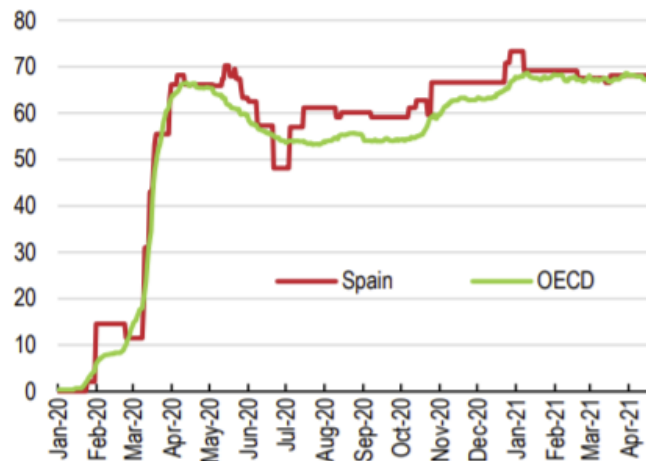
Las políticas de Pymes & Emprendedores en España se definen dentro de un marco multidimensional “Política Estratégica Nacional Marco para Pymes” (Ministerio de Industria, Comercio y Servicio, 2019) que ha sido desarrollado por el Consejo Nacional de Pymes, un órgano consultivo dirigido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (Mincotur). Se han aprobado varias estrategias, con impacto directo en la competitividad de las PYMES: la Digitalización Plan para PYMES (2021-25); el Plan Nacional de Competencias Digitales; el

Plan de Acción para la Internacionalización de la Economía Española (2021-22); y la Estrategia “España Nación del Emprendimiento”.

Dimensión factores de vulnerabilidad

Según el Índice Severidad de Medidas de Oxford (OECD, 2021a), España adoptó desde la irrupción de la pandemia medidas más severas que el conjunto de los países de la OECD, como muestra la Figura 6.

Figura 6. Índice Severidad de Medidas de Oxford – España vs OECD



Fuente: OECD Economic Surveys Spain, 2021.

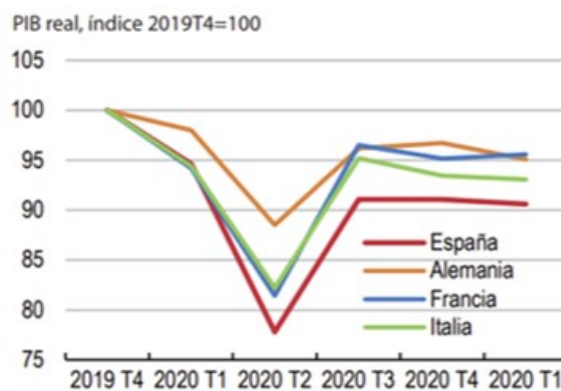
España cuenta con una amplia población de microempresas de baja productividad, el sector mipyme genera el 69% del empleo y el 57% del valor agregado (promedio de la OCDE, 68% y 59% respectivamente), obviamente las micropymes reaccionan con mayor sensibilidad y vulnerabilidad a todo tipo de vicisitudes y cambios abruptos, como ha sido el caso del COVID-19. En países donde hay una alta representación de empresas medianas y grandes en su tejido empresarial la severidad de las medidas adoptadas ha sido parcialmente amortiguada, este no ha sido el caso de España.

Los sectores más afectados a nivel mundial por la pandemia han sido el comercio, el turismo y los servicios que suponen el 43% del empleo en España. Valga como ejemplo el

turismo, mientras que en la OECD el turismo supone el 6,7% del empleo, en España, según datos del 2019 presentados en el Informe de la Coyuntura Turística Española, Mesa del Turismo, supuso el 12,4% y se desplomó al 5,5 % en 2020 (Mesa del Turismo, 2021).

Las siguientes Figuras (7 y 8) ilustran el efecto de la pandemia en la economía española en 2020, con un acentuado momento en el segundo trimestre y una lenta recuperación a partir de entonces.

Figura 7. Efecto de la pandemia en el PIB real 2020 de algunos países europeos



Fuente OECD, 2021.

El PIB real de España descendió en poco más de 20 puntos en un trimestre, una caída aún más acentuada que Italia que sufrió los mismos momentos dramáticos de la pandemia y al mismo tiempo. Economías más robustas, como la de Alemania, perdieron un 12%; muy significativo, pero no tan drástico. Como puede observarse todos los países muestran el mismo patrón de descenso del PIB respecto al último trimestre del 2019; durante el segundo trimestre la caída fue muy acentuada pero más fuerte en España para acto seguido, y tras el choque de la primera ola de COVID-19, comenzar una lenta recuperación. La respuesta más débil de España comparada con los otros países de la Figura 7 se debe, como expuesto anteriormente, a la vulnerabilidad ocasionada por un tejido empresarial de pymes, más de un 99%, y al gran peso del sector turismo y servicios en la economía. En el 2020 las pymes soportaban en España el 72% del empleo total, frente al 63,7% de Alemania o el 66,6% de la media de la Unión Europea,

su contribución al PIB suponía un 61,3% de este, mientras que en Alemania un 54,4%, y en la UE un 56,4% (El Economista, 2021). Estos datos tienen su correspondencia en la Figura 8, afiliación a la seguridad social, aunque de un modo muy mitigado por los ERTes.

La crisis afectó a los más vulnerables; jóvenes y empleados temporales que en España supone una alta cifra de la población activa, como muestra la Figura 8 extraída del informe de la OCDE, Estudios Económicos de la OCDE: España 2021 Fomentando la recuperación (2021), a partir de los datos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

Figura 8. Afiliación a la Seguridad Social en España, 2020



Fuente: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migración, 2021.

Este declive macroeconómico ha perjudicado la confianza empresarial de la población española, y se refleja en que la intención de los adultos de iniciar un negocio el próximo año ha disminuido considerablemente hasta situarse en una de las tasas más bajas no sólo en Europa sino entre todas las economías participantes en el GEM 2021. Como muestran las Figuras 9 y 10, los efectos de la pandemia se han ido atenuando progresivamente hasta el primer trimestre del 2021, no obstante, aún no se ha realizado un comprensivo análisis del 2021 y es demasiado pronto para aventurar como esta recuperación puede afectar la intención emprendedora.

Figura 9. Confianza en sectores económicos

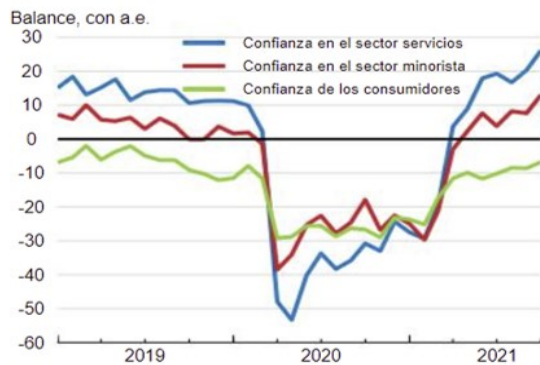


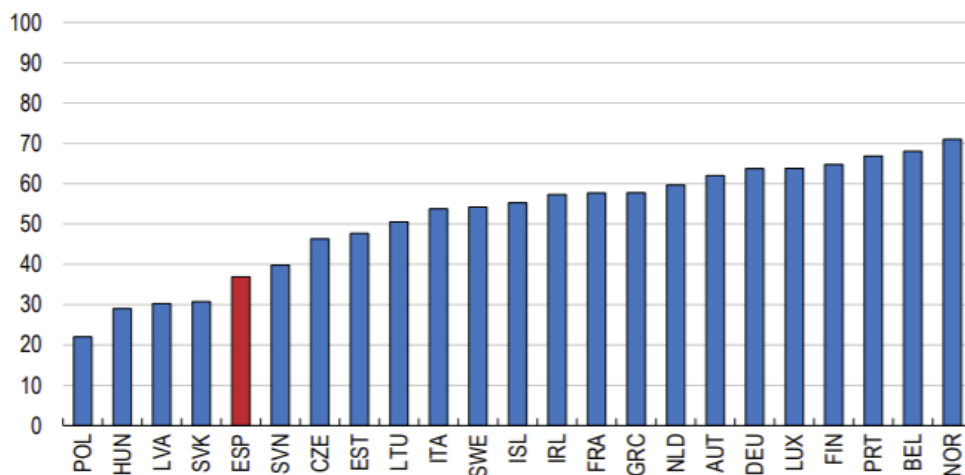
Figura 10. Evolución mercado laboral



Fuente: OECD y Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migración, 2021.

Otro factor, según el SME & Entrepreneurship Outlook (2021), de vulnerabilidad que ralentiza la recuperación de la pandemia es la falta de empresas con alto carácter innovador, que, como ilustra la Figura 11, sitúa a España, dentro de Europa, en un puesto muy rezagado con apenas un 38% del tejido empresarial considerado como innovador.

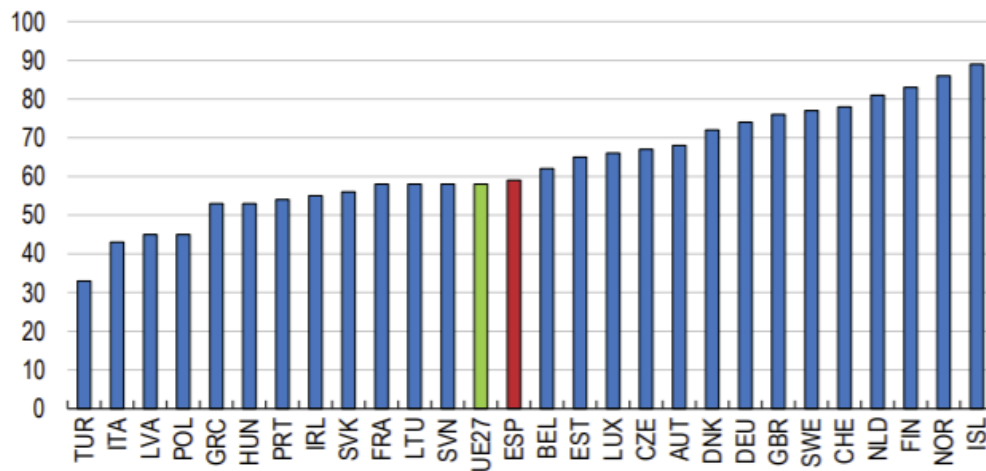
Figura 11. Empresas innovadoras del total de empresas, 2019



Fuente: OECD 2020 Innovation Indicators 2019.

La innovación va de la mano de la digitalización y España, aunque no sobresale, ocupa según se puede observar en la Figura 12, un digno puesto equiparado a la media de la UE en lo que a habilidades digitales básicas de la población. Falta, de algún modo, trasladar las habilidades digitales a la innovación empresarial. Se debe tener en consideración que la Figura 12 refleja habilidades digitales básicas.

Figura 12. Habilidades digitales básicas, 2019



Fuente: Eurostat Digital Skills 2019.

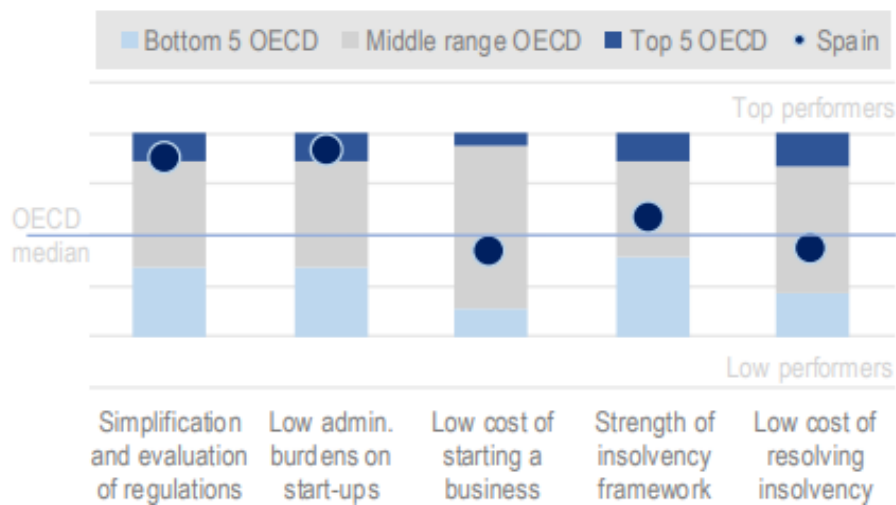
Dimensión Fuentes de Resiliencia

Las pymes y empresas en fase TEA de España, siempre según el Outlook 2021 para España de la OECD, cuentan con recursos resilientes; algunos ejemplos:

- Las pequeñas empresas en España están tomando parte activa en la transición digital.
- El 31% de las pymes en España ha podido acceder y combinar el apoyo gubernamental (frente al 33,6% de la OCDE 2021). Las formas de apoyo no reembolsables han sido las más populares (22% de las pymes).
- En contra del sentir general, España ofrece muy buenas condiciones administrativas para la puesta en marcha de una empresa, así como un sólido marco normativo.

Este último aspecto fortalece los hallazgos del NECI que sitúan a España como un buen ecosistema emprendedor, en el top 20. Y es que, como muestra la Figura 13, el marco regulatorio de España ofrece sólidas condiciones administrativas para iniciar un negocio, destacando notoriamente en dos aspectos: simplificación y evaluación de la regulación y bajas cargas administrativas para empresas en fase TEA.

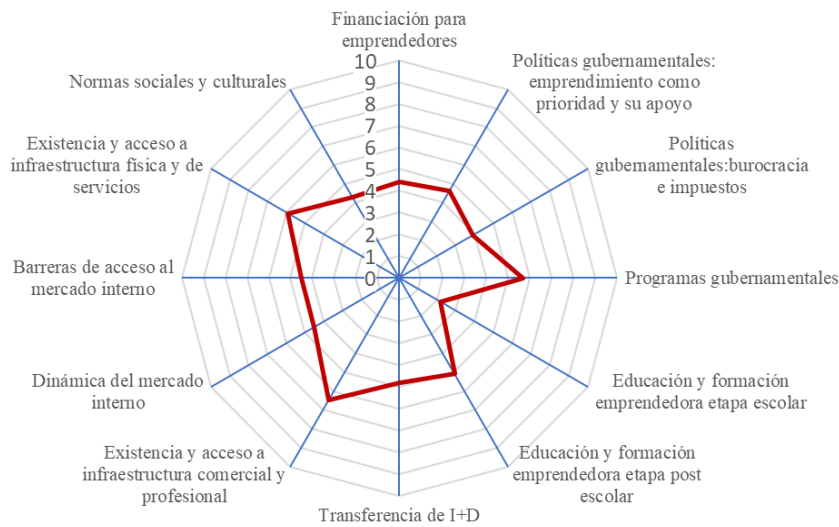
Figura 13. Marco Regulatorio del Emprendimiento en España versus OECD, 2020



Fuente: OECD, SME and Entrepreneurship Outlook 2021.

El análisis por país ofrecido por el GEM Global 2020-2021 (Bosma et al., 2021), GEM Perfil de España 2020 -2021, corrobora las evaluaciones de la OECD acentuando los déficits del ecosistema emprendedor español. 75% de los adultos involucrados en TEA no han podido detectar nuevas oportunidades debido a la pandemia y sería necesario hacer un seguimiento de su evolución; la misma dinámica puede ser apreciada en la tasa de propiedad de empresas establecidas (EBO) que si bien aumentó en 2020 muestra que un 80% de los empresarios manifestaban no vislumbrar oportunidades de crecimiento debido a la pandemia. La entrevista llevada a cabo por 36 expertos nacionales ofrece una imagen sombría sobre el marco emprendedor de España durante la pandemia, Figura 14. Los entrevistados otorgan puntuaciones más bajas que en años previos y especialmente fueron bajas aquellas dadas al gobierno, un mero 3,5, que sitúa a España en la cola de los países del GEM 2020-2021 en cuanto a desempeño gubernamental durante la pandemia, también el desempeño empresarial fue evaluado con un 3,5. El sistema de financiación para empresarios con un 4,3 indica, así mismo, la necesidad de mejora del apoyo por parte de las instituciones formales a fondos y subvenciones para promover el emprendimiento.

Figura 14 Marco Regulatorio del Emprendimiento de España, 2020



Fuente: GEM 2020-2021.

De la Figura 14 se puede deducir que solamente las infraestructuras físicas y las comerciales y legales reciben una notable puntuación, la educación escolar en emprendimiento y la actuación gubernamental salen mal paradas y quedan como materias pendientes y desafíos para el futuro próximo.

Respecto al emprendimiento habitual en España durante la pandemia, según el Spain Startup-South Summit (Futurex Innovación, 2022) en su mapa del emprendimiento del 2020, 6 de cada diez emprendedores fueron en serie, 44% de los fundadores de empresas startup han lanzado más de dos proyectos previamente a su actual empresa, e incluso el 8% cuenta con experiencia en 4 o más actividades como emprendedor. Otro aspecto relevante, según este estudio, es el fuerte perfil vocacional del emprendedor en serie, solamente un 30% de los entrevistados (1800) asegura hacerlo por necesidad. El estudio reafirma el valor añadido del aprendizaje experiencial en el emprendimiento en serie; las posibilidades de fracaso disminuyen a medida que se crean nuevas empresas. Este índice, que se encuentra en el 56% para quienes emprenden en serie por segunda vez, desciende al 12% con tres experiencias emprendedoras y disminuye hasta un 8% con cuatro o más compañías creadas.

Tendencias en el emprendimiento y consolidación a nivel europeo

Con el fin de no desenfocar el objetivo de estudio de esta sección se procede a analizar el emprendimiento en España por comparación con la media EU28 en el año 2020, año de aparición de la pandemia, teniendo en cuenta que no todas las economías coincidieron en los puntos álgidos de manifestación, pero todas ellas han sufrido sus estragos y compartido sino durante ese periodo.

España se encuentra por debajo de la media de las economías EU que participan en el proyecto GEM en términos de emprendedores potenciales, nivel de actividad emprendedora en la fase inicial y porcentaje de emprendedores consolidados durante el tiempo objeto de este análisis. El porcentaje de emprendedores con nuevos negocios se sostiene en niveles en torno a la media de otros países de la EU. La ratio de abandono empresarial fue, en este caso, favorablemente inferior al promedio de otros países. La Tabla 4 recoge los datos más significativos durante el primer año de la pandemia.

Tabla 4. Emprendimiento en España vs. EU28 para 2020

Indicador	España	EU28
Emprendimiento potencial	7%	14,1%
Emprendimiento naciente	2,4%	6,2%
Emprendimiento nuevo	2,8%	3,2%
Consolidación empresarial	6,7%	7,3%
Abandono empresarial	1,3%	0,9%
Percepción de oportunidades para emprender	16,5%	40%
Miedo al fracaso	64%	47%
Percepción del emprendimiento como buena opción laboral	59,6%	59,6%
Aspiración a crear empleo entre los emprendedores	12,1%	20%
Porcentaje de negocios fase inicial con 25% facturación en el extranjero	5,6%	17,5%

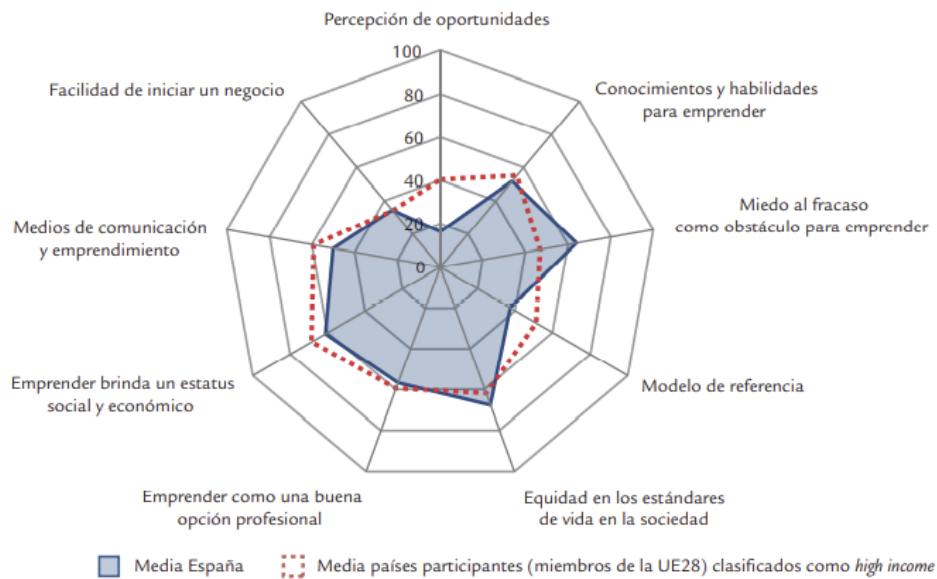
Fuente: GEM España 2020-2021.

La actividad emprendedora española, en comparación con otros países de características similares (economías de altos ingresos y economías europeas), destaca por su baja inclinación a la internacionalización y al crecimiento para lograr un negocio con al menos cinco empleados a medio-largo plazo.

Respecto a las percepciones, valores y aptitudes de la población española es constatable un patrón similar entre España y la EU28, con dos excepciones: miedo a emprender y percepción de oportunidades. Bajolas circunstancias tan excepcionales del 2020 es natural que la población experimente inseguridad y temor a emprender y que, al menos en un primer momento, tenga dificultad para detectar oportunidades, lo que si merece un estudio más profundo es la disparidad entre España y la media EU28 ante hechos comparables como la pandemia.

La idea de que el miedo juega un papel dentro del proceso emprendedor es coherente con el supuesto de que el emprendimiento es un viaje emocional (Baron, 2008). El miedo al fracaso tiene una función inhibidora a la hora de emprender (Cardon et al., 2012; Hayton & Cholakova, 2012), explicaciones a este miedo se han expuesto en el previo apartado y no se ahondará en ello de nuevo. La percepción de oportunidades empresariales es bastante más baja en España pese a que como apuntan Davidsson (1995) y Davidsson et al., (2017), un cambio abrupto en las condiciones del medio puede fomentar el incremento de la detección de oportunidades en el entorno. Estos dos valores claramente interactúan; el miedo a emprender inhibe la capacidad para detectar oportunidades (Minniti & Nardone, 2007; Mitchell & Shepherd, 2010; Welppe, et al., 2011). La Figura 15 muestra las diferencias y similitudes en las percepciones, valores y aptitudes hacia el emprendimiento de la población española frente países de la EU28 clasificados como de “altos ingresos”. En esta figura se aprecia la disparidad respecto al resto de los países en el miedo a emprender y en la percepción de oportunidades; dos talones de Aquiles del emprendimiento español que urge considerar e intentar mejorar.

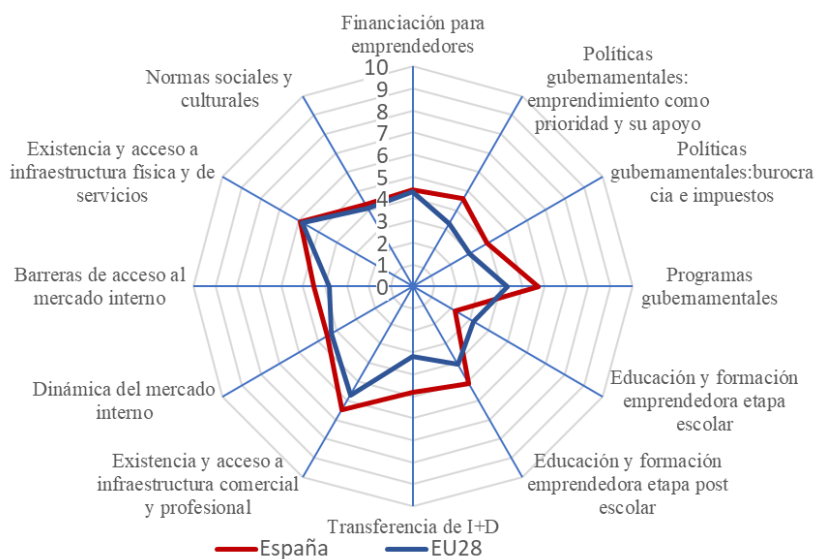
Figura 15. Percepciones, valores y aptitudes hacia el emprendimiento en España y EU28, 2020



Fuente: GEM España 2020-2021.

En relación con el NECI que representa el promedio de los doce indicadores valorados por los expertos entrevistados en cada uno de los países participantes, como muestra la Figura 16, el ecosistema emprendedor español, con 4,7 puntos sobre los 4,6 de la EU, se posiciona en el top 20 respecto al total de países participantes en la edición GEM 2020-2021 a nivel mundial.

Figura 16. Marco Regulatorio del Emprendimiento de España y EU28, 2020



Fuente: GEM España 2020-2021.

Las recomendaciones para mejorar el ecosistema emprendedor español se concentran en fortalecer las políticas gubernamentales respecto al emprendimiento y fomentar la educación emprendedora en la etapa escolar.

4.2.2 Emprendimiento y consolidación a nivel regional, Castilla y León

La capacidad emprendedora de una región es una de las variables más relevantes en el desarrollo de la actividad empresarial y del crecimiento económico de un territorio. Algo muy significativo ocurre al buscar datos que radiografien el panorama emprendedor de Castilla y León y es la falta de estos. Comparado con casi todas las comunidades autónomas esta vasta comunidad, sexta en población y séptima en contribución al PIB nacional, desde el 2015 y hasta marzo del 2022, carece de un estudio GEM propio sobre el emprendimiento. Mientras la mayoría de las comunidades autónomas a partir del informe GEM España elaboran anualmente un estudio de su propia comunidad, Castilla y León no lo hace. Por ello los datos que se presentan a continuación son extraídos de los estudios de otras comunidades que por establecer un benchmarking consideran la comunidad castellanoleonesa. Para el emprendimiento habitual no existen datos a nivel de la comunidad autónoma. Parafraseando a Peter Drucker, aquello que no se mide, no se puede gestionar, el emprendimiento en Castilla y León no está siendo analizado en la misma medida que en otras comunidades ni utiliza parámetros globales y estandarizados. Sí son, como se mostrará posteriormente, lanzados programas e instrumentos para el fomento del emprendimiento que denotan dedicación y determinación para incentivar el emprendimiento, pero desde la investigación de este trabajo se puede afirmar que, se hace sin un análisis previo estandarizado del estatus quo.

La Tabla 5 muestra las percepciones, valores y aptitudes de los castellanoleoneses hacia el emprendimiento respecto a la media de España y de la EU28, así como su posicionamiento

como autonomía respecto a las 17 o 19 objeto de estudio, esto depende de si en el estudio están incluidas las ciudades autonómicas de Ceuta y Melilla o no, en el año 2020.

Tabla 5. Percepciones, valores y aptitudes hacia el emprendimiento en Castilla y León, España y EU28

Indicador	EU28	España	CyL	CyL-España
Percepción de oportunidades	40,5	16,5	12,8	18/19
Conocimientos y habilidades para emprender	55,2	51,9	52,9	6/19
Miedo al fracaso como obstáculo para emprender	46,9	64	65,5	8/19
Modelos de referencia	51,4	37,3	41,3	2/19
Emprender como una buena opción profesional	59,6	56,7	51,2	18/19
Emprender brinda un estatus social y económico	68,6	61,1	61,1	13/19
Facilidad de iniciar un negocio	52	34,6	28,2	18/19

Fuente: GEM España 2020-2021.

La población de Castilla y León puntúa año tras año extremadamente bajo en percepción de oportunidades y en valoración de las facilidades de las que dispone para iniciar un negocio. Por otro lado, y también de modo constante, valora moderadamente alto sus conocimientos y habilidades para emprender. Los castellanoleoneses tampoco aprecian el emprendimiento como una buena opción profesional.

Respecto al posicionamiento de Castilla y León en el contexto nacional en cuanto a emprendedores potenciales, nacientes, nuevos, empresas consolidadas y cierres (% , 2020), la radiografía obtenida a través del GEM 2020-2021 del País Vasco (Saínz- Santos et al., 2021) y GEM Galicia 2020-2021 (Fernández Fernández et al., 2021) se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6. Comparativa actividad emprendedora en España, EU28 CyL, 2020.

Indicador	EU28	España	CyL	CyL-España
Emprendedores potenciales	14,1	6,9	6,1	14/17
Emprendedores TEA	8,1	5,5	5,2	5/17
TEA con expectativas 20+ empleados en 5+años	10	3	0	17/17
TEA con mercado, producto o servicio nuevo al menos local	18,7	8,4	9,1	8/17
TEA con 50%+ clientes extranjeros	12,1	3,9	4	7/17
Empresas consolidadas	7,2	6,7	7,5	7/17
Cierres	2	1,3	0,2	17/17
Posicionamiento NECI 2020	4,6	4,7	4,2	13/17

Fuente: GEM CAPV 2020-2021 y GEM Galicia 2020-2021.

Ante los datos de las Tablas 5 y 6 cabe preguntarse por qué entonces emprende el castellanoleonés casi al mismo nivel que la media española. La respuesta parece hallarse en la necesidad de emprender dada la poco halagüeña situación del mercado laboral.

El tejido empresarial de Castilla y León se caracteriza por tener una amplia base de pymes y una muy escasa presencia de compañías de gran tamaño, según se desprende de la lectura de los datos del ranking publicado por Castilla y León Económica (2021). Así, sólo el 2,76% de las 5.000 sociedades mercantiles del listado son grandes empresas, es decir, poseen una facturación superior a los 50 millones EUR; el 63,42% son pymes, con unas ventas entre 2 y 49 millones EUR; y el 33,82% son micropymes, con una cifra de negocio inferior a los 2 millones EUR; esto quiere decir que el tejido empresarial en un 97,24 % viene a estar formado por micropymes y pymes. No es de extrañar entonces que en este marco de referencia el emprendedor de Castilla y León no aspire, en general, a romper este modelo tan sumamente arraigado en la cultura económica de la región (última comunidad con emprendedores con expectativas de crecimiento en España, como se aprecia en la Tabla 6: TEA con expectativas de 20+ empleados).

Referente a los sectores en los que los castellanoleoneses deciden emprender cabe reseñar que en el sector de transformación (manufactura), Castilla y León ocupa el penúltimo lugar de las comunidades autónomas lo cual es sumamente congruente con la falta de inclinación de las empresas TEA a internacionalizarse (comparado con EU28) y crecer (comparado tanto con EU28 como con España). Es inherente a la condición del sector de manufacturación ambicionar el crecimiento y la internacionalización para mantenerse competitivo. El débil pulso del emprendimiento castellanoleonés a la internacionalización y crecimiento le hace difícilmente compatible con el buen desarrollo de un ecosistema industrial.

En el sector de servicios a empresas (B2B) la comunidad está muy cerca de la media nacional y es en el sector de servicios al consumidor donde ocupa un cuarto lugar, siendo una comunidad muy orientada a ofrecer servicios al consumidor final (B2C).

Como se aprecia en la Tabla 7, en general y como cabe esperar la tendencia emprendedora en prácticamente todos los indicadores se deterioró notablemente durante el 2020, al igual que en el resto de España.

Tabla 7. Tendencia en el emprendimiento de Castilla y León, 2019-2020

Indicador	2019	Posición 2019	2020	Posición 2020	Tendencia
Percepción oportunidades	29,2%	18/19	12,8%	17/17	↓
Miedo al fracaso	56%	4/19	65%	6/17	↓
Modelos de referencia	48%	7/19	41,3%	1/17	↓
Emprendimiento potencial	8,5%	5/19	6,1%	14/17	↓
Emprendimiento TEA	7,7%	2/19	5,5%	4/17	↓
TEA Emprendimiento naciente	1,9%	11/19	2,7%	4/17	↑
TEA Emprendimiento nuevo	5,9%	1/19	2,9%	7/17	↓
Consolidación	8,1%	2/19	7,5%	7/17	↓
Cierres	1,3%	7/19	0,3%	17/17	↓
Emprendimiento por necesidad	n/a	n/a	76,5%	5/17	n/a
Emprendimiento tecnológico	8%	6/19	4,7%	14/17	↓
Emprendimiento con +25% clientes en el extranjero	0,7%	17/19	4%	14/17	↑
Emprendimiento con 5+ empleados en 5 años	0%	19/19	0%	17/17	↔
Cultura emprendedora: Buena opción laboral	50%	19/19	58,2%	17/17	↑
Cultura emprendedora: Estatus social del emprendedor	53%	18/19	61%	11/17	↑
Cultura emprendedora: Visibilidad en los medios de comunicación	48%	11/19	45%	16/17	↓
Facilidad percibida para abrir un negocio	28,2%	17/19	26%	16/17	↓
NECI	4,5	11/19	4,4	14/17	↓

Fuente: GEM 2020-2021.

Valga reiterar que no existen datos específicos para la comunidad de Castilla y León; a través de los GEM nacionales y regionales de otras comunidades se puede reconocer el cambio experimentado en el panorama emprendedor de Castilla y León durante la pandemia respecto al año anterior para así extraer conclusiones sobre el efecto del COVID-19 en el contexto

emprendedor de la comunidad; para obtener los datos además del GEM España 2020 -2021(Neira et al., 2021) se ha consultado el GEM España 2019 -2020 (Peña-Legazkue et al., 2020), GEM Navarra 2019-2020 (Contín Pilart,et al., 2020), GEM Navarra 2020 -2021(Contín Pilart, et al., 2021) , GEM Galicia 2019-2020 (Fernández Fernández et al., 2020), GEM Galicia 2020-2021 (Fernández Fernández, 2021) y GEM Comunidad Autónoma del País Vasco 2020-2021 (Saíz- Santos et al., 2021).

La Tabla 7 muestra un escenario de acentuación de las tendencias de los años pasados y empeoramiento general. Dado que ya se ha presentado el desempeño de la comunidad con respecto al resto del país, es quizá más relevante observar los cambios en diversos indicadores teniendo en cuenta que para todo el país ha habido empeoramientos y que las situaciones en los rankings pueden variar ligeramente. Como era de esperar en Castilla y León, como en el resto de España, ha habido un grave descenso de percepción de oportunidades sumado a un mayor miedo al fracaso; lo contrario sería sorprendente dado el estado de alarma, la ralentización de la economía del país y la incertidumbre vivida sin un paradigma orientativo.

Lógicamente el emprendimiento potencial en una fase de incertidumbre ha disminuido notablemente resultando casi paradójico el planeamiento de iniciar en los próximos 6 meses un negocio cuando toda Europa vivía una ralentización extrema de las actividades económicas. Así mismo, la actividad TEA en general disminuyó significativamente especialmente en emprendimiento nuevo, pues muchas empresas en ese año no lograron dar el salto de nacientes a nuevas. El nivel de consolidación disminuyó, así como el de cierres. Lógicamente era difícil incluso cerrar una empresa dada la paralización del país. El emprendimiento tecnológico sufrió una caída drástica pero no así la actividad tecnológica en general, que si bien redujo en un 2% su totalidad de empleados mostró un cariz de contención mayor que el empleo general, un 3% (Scaleup Spain Network, 2021). La cultura emprendedora en Castilla y León mejoró notablemente salvo la percepción de que el emprendimiento fuera noticia en los medios de

comunicación que descendió; esto puede entenderse perfectamente pues con una noticia de tal envergadura como la pandemia otros temas, entre ellos el emprendimiento, fueron relegados a un segundo plano.

De estos datos lo verdaderamente preocupante es el cambio significativo de posiciones de la comunidad en la escala nacional; la pandemia afectó a toda la nación por igual, pero en Castilla y León se dejó notar más significativamente el descenso de interés por el emprendimiento. Tanto en emprendimiento potencial como en TEA, Castilla y León descendió en términos absolutos, también en términos relativos, lo cual conlleva a cuestionarse la resiliencia como región frente a la media del país. Paralelamente se puede establecer una conclusión similar para el emprendimiento tecnológico: que descendiera notablemente entra dentro de toda previsión; que descendiera de una manera más acentuada que la media nacional es una apelación para un estudio más profundo del ecosistema emprendedor castellanoleonés.

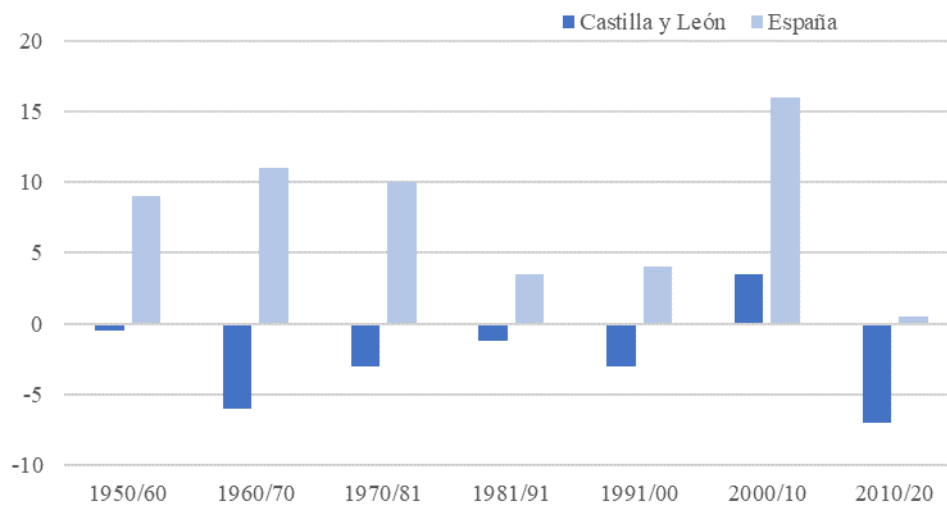
Respecto a la consolidación y cierres, Castilla y León sigue siendo el paradigma del buen hacer, de nuevo con un ligero descenso respecto al resto del país que hace considerar que el ecosistema emprendedor es más vulnerable que la media del país a situaciones imprevisibles. En definitiva, el panorama emprendedor en general sufrió un gran revés a nivel nacional y Castilla y León muestra la misma tendencia negativa, pero de un modo más acentuado que la media nacional.

La demografía es un factor decisivo a la hora de comprender la situación socioeconómica y el futuro de Castilla y León, comunidad que se caracteriza por una gran tradición emigratoria desde la década de los 70 del campo a las grandes ciudades, por el envejecimiento de la población, por la dispersión y el despoblamiento, por el éxodo de la población más joven y mejor cualificada a otras regiones y por un desequilibrio en la actividad económica desde el punto de vista territorial según el ranking publicado en 2021 por Castilla y León Económica,

Valladolid y Burgos concentran casi el 43% de las 5.000 mayores empresas de la región y cerca del 53% de las 138 grandes compañías; singularidades que han creado un ecosistema difícil, casi hostil, para el emprendimiento y la innovación.

La gran crisis de la segunda década del siglo XXI agravó el balance migratorio tan negativo para la comunidad que se saldó con un -6,5%; el mayor en la historia de una década.

Figura 17. Evolución de la población de España y Castilla y León 1950-2020



Fuente: Censo de población y padrón municipal. INE 2020 en Caixabank Research, 2021.

Este balance migratorio se refleja en una disminución de la población activa, y además es esta la que abandona la región, lo cual conlleva una desventaja económica. La dependencia y el envejecimiento en Castilla y León son significativamente más altos que en el resto de España, como se puede apreciar en la Figura 18.

Un amplio territorio con excelente accesibilidad y una tendencia sociológica a abandonar zonas urbanas de alta densidad de población, acelerado por la pandemia, y el deseo de una vida más sosegada, son bazas que inteligentemente jugadas podrían equilibrar la balanza de la comunidad.

Figura 18. Indicadores demográficos de Castilla y León 2000-2019

	2000		2019	
	ESPAÑA	CASTILLA Y LEÓN	ESPAÑA	CASTILLA Y LEÓN
Dependencia (a)	45,8%	52,2%	51,1%	59,7%
Envejecimiento (b)	16,9%	22,3%	19,4%	25,6%
Maternidad (c)	16,0%	13,0%	18,7%	17,2%
Reemplazo (d)	165,2%	140,3%	78,7%	57,8%
Tendencia €	84,7%	77,4%	85,0%	82,2%
(a) Población de 0 a 14 años y más de 65 años sobre la población entre 15 y 64 años.				
(b) Población de 65 años y más sobre el total de la población.				
(c) Niños de menos de cinco años sobre mujeres de entre 15 y 49 años.				
(d) Población de 20 a 29 años sobre población entre 55 y 64 años.				
(e) Niños de 0 a cuatro años entre niños de cinco a nueve años.				

Fuente: Censo de población y padrón municipal. INE 2020 en Caixabank Research, 2021.

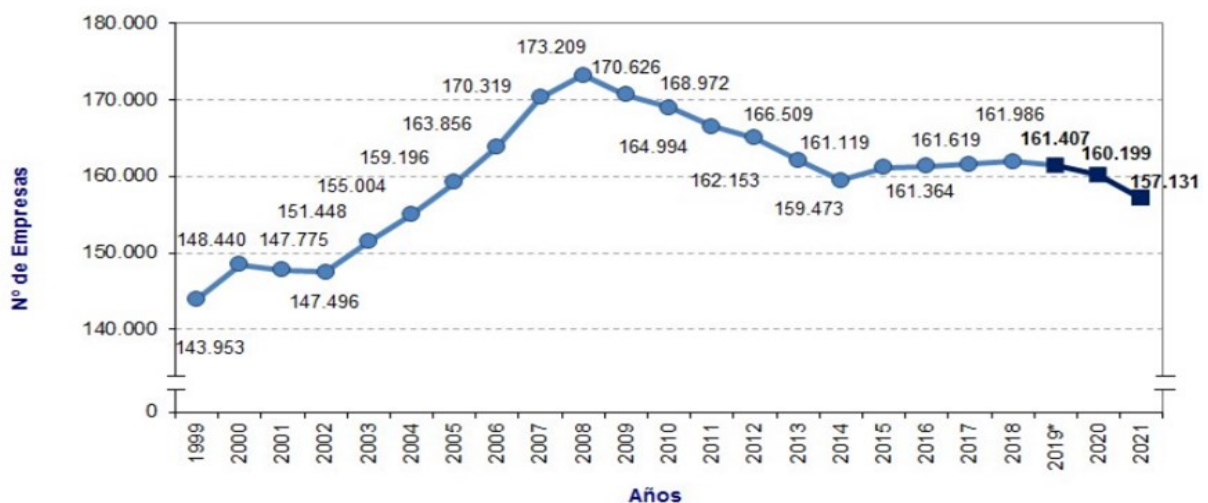
Esta situación demográfica tiene su correlato en el panorama del emprendimiento y de la demografía empresarial que sufre el proceso en paralelo. Cada vez hay menos empresarios y estos son de edad avanzada, la media de edad del empresario es de 55 años. Según la Agencia Tributaria de Castilla y León entre 2009 y 2019 la comunidad ha perdido 32.801 empresas contando en el 2019 con 76.691 empresarios de 55+ años, lo que representa el 41,5 %. En el 2009, su peso estaba en el 36,4 % (79.188), es decir, más de cinco puntos por debajo. Junto a los mayores de 55 años, también ha avanzado en esta década la representación de empresarios de 46 a 55 años, que si en 2009 aglutinaba a 57.169 activos y suponía el 26,3 %; en 2019, ascendía a 51.028, con un peso relativo sobre el total del 27,6 % (Castilla y León Económica, 2021).

Estos datos tienen una lectura positiva, las empresas en Castilla y León saben consolidar, con una puntuación significativamente superior a la media española y europea, pero la otra cara de la moneda es la falta de revelo generacional, no hay un auge del emprendimiento tal que equilibre la balanza entre el buen saber, la capacidad de innovación y resiliencia del empresario castellano leonés y el espíritu emprendedor actual de la comunidad (cabe recordar que la edad

óptima para emprender es de 35 a 44 años) y es por ello que a la par que Castilla y León pierde población su demografía empresarial envejece y disminuye también. Estos datos directamente no implican que la población castellanoleonesa esté rezaga en actividad TEA, no lo está respecto a España, sí lo está respecto a la EU28, pero al ver mermada su población no puede equilibrar con el emprendimiento la desaparición de empresas.

El Directorio Central de Empresas (DIRCE, 2021), elaborado por el INE, reúne en un sistema de información único a todas las empresas españolas y a sus unidades locales ubicadas en el territorio nacional desglosando la información según su localización, estrato de asalariados, condición jurídica y rama de actividad. Según este directorio, Castilla y León tenía el 1 de enero de 2020 un total de 160.199 empresas activas, lo que supone 1.208 menos que un año antes (2018), un 0,7% de descenso porcentual, cuando en el conjunto del territorio nacional incrementaron un 1,2%. El número de empresas ha disminuido en Castilla y León a 1 de enero del 2021 un 1,9% a lo largo de 2020 (3.068 empresas menos), con lo que, el número de empresas activas se sitúa en 157.131. En España se han reducido un 1,1%. Esto viene a mostrar, como muestra la Figura 19, el daño hecho por la pandemia al tejido empresarial de toda España en general y de Castilla y León en particular.

Figura 19. Evolución de las empresas activas en Castilla y León 1999-2021.



Fuente: INE, 2022.

Desde el año 2019 se produce una ruptura de la serie de datos del DIRCE debido a que aparece por primera vez la adaptación realizada por el INE del concepto estadístico de empresa. Por este motivo, los datos desde el 2019 no son directamente comparables con los de periodos anteriores.

Existe, por otro lado, una clara tendencia a la internacionalización de la población empresarial en Castilla y León, si bien del 2009 al 2019 se ha reducido en un 16% la población empresaria, en este mismo periodo el conjunto de empresarios de otras nacionalidades en Castilla y León ha aumentado una nada desdeñable cifra del 39,5%.

Tabla 8. Evolución demografía empresarial en Castilla y León 2019-2020

EMPRESAS ACTIVAS EN CASTILLA Y LEÓN					
AÑOS 2020 Y 2021 (a 1 de enero). CNAE-2009					
	2020	2021	DIFERENCIA	Variación (2021/2020%)	Peso respecto al total (2021)
TOTAL	160.199	157.131.	-3.068	-1,9%	100%
Industria	11.477	11.332	-145	-1,3%	7,2%
Construcción	22.875	22.447	-428	-1,9%	14,3%
Comercio	36.175	35.371	-804	-2,2%	22,5%
Servicios	89.672	-1.691	-1.691	-1,9%	56,0%

Fuente: INE, 2021.

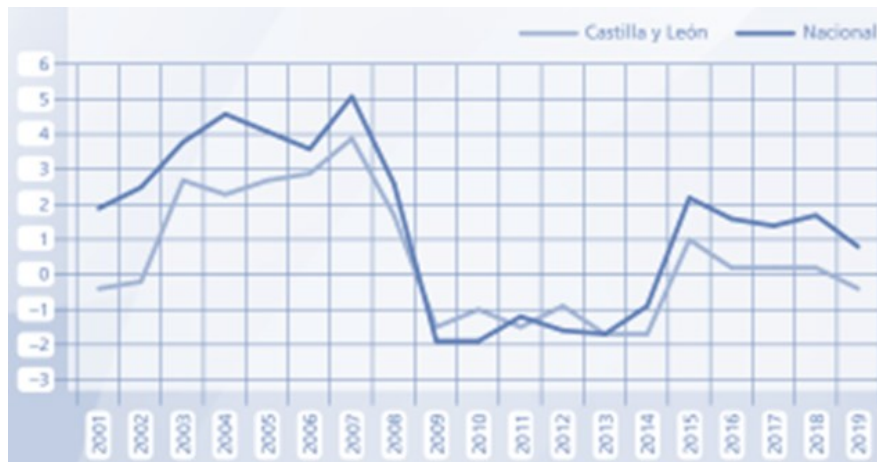
Como muestra la Tabla 8 el sector con menos peso en el tejido empresarial de Castilla y León es la industria, esto ha implicado para el ecosistema económico de la comunidad una mayor fragilidad frente a la pandemia. La industria, porcentualmente, entre 2019 y 2020 es el sector que menos impacto ha sufrido pues al mover volúmenes de negocio mayores que otros sectores ha estado mejor preparada para escenarios económicos negativos; a la vez, sus gastos de desinversión son más altos por lo que no puede reaccionar con un cierre inmediato dada su menor agilidad de cambio. A fecha de mayo 2021 se vislumbraba una recuperación a nivel nacional. El ritmo de creación de sociedades mercantiles superaba ya al que había antes de la crisis del coronavirus. Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), entre enero y mayo se abrieron un total de 46.353 empresas, lo que supone un 2,8% más que en el mismo periodo de 2019, último año completo sin pandemia. A su vez, se han disuelto 11.213

empresas, un 3% menos que hace dos años. Sin embargo, cabe señalar que continua vigente una moratoria concursal y que pese a ella el ritmo de destrucción de compañías ha ido creciendo, con 8.202 negocios obligados a cerrar, 800 más que en el periodo de febrero a mayo de hace dos años. Cabe suponer que la comunidad de Castilla y León también haya experimentado esa evolución.

Según el Recovery Dashboard creado por la OECD (2021b) para personalizar las recomendaciones a cada país en términos de recuperación poscoronavirus, Castilla y León se encuentran a la cola de las empresas europeas en transformación digital, a pesar de disponer de habilidades digitales básicas cercanas a la media de la EU28, exceptuando el sector automoción que presenta una alta madurez tecnológica. Así, entre sus recomendaciones a la industria y a la administración, considera prioritario fortalecer otros sectores y diversificar la producción sin dejar de lado a las microempresas y pymes que suponen el 99,5% del tejido empresarial.

La dinámica de creación empresarial en Castilla y León es muy similar a la de la media de España, como lo muestra la Figura 20. Desde el año 2001 hasta el 2008 se produjo una aceleración en la creación de nuevos negocios tanto en Castilla y León como en el agregado nacional, con un crecimiento medio del 1,9% y 3,5%, respectivamente. Sin embargo, tras el comienzo de la crisis de 2008 la formación de nuevas empresas se ralentizó, llegando incluso a destruir efectivos. En términos generales no es aventurado concluir que parte del declive de la demografía empresarial viene dado por un factor exógeno al emprendimiento y este es la drástica pérdida de población de la comunidad castellanoleonesa. Pese al panorama presentado en la Figura 20 y teniendo en cuenta que los datos demográficos han de ser evaluados en amplios periodos de tiempo hay que reconocer que en las dos últimas décadas Castilla y León, respecto al resto de España ha disminuido la brecha en demografía empresarial.

Figura 20. Número de empresas en Castilla y León 2001-2019 vs media nacional



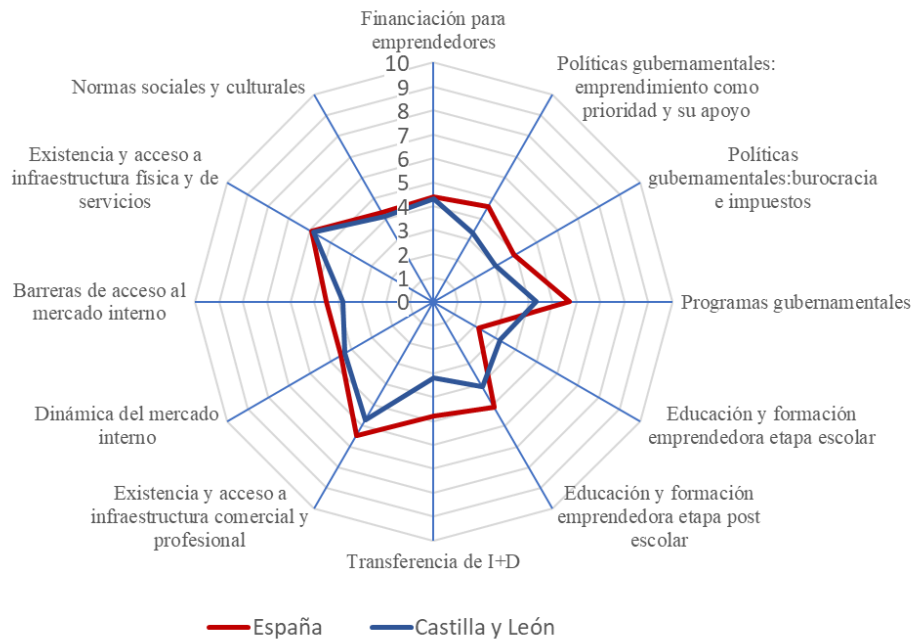
Fuente: Caixabank Research 2021 a partir de datos DIRCE.

Los índices de calidad del emprendimiento de 2020 en Castilla y León, comparado con la media nacional, presentan en puntuaciones la siguiente foto (GEM España 2020-2021):

- Crecimiento en el número de empleados (emprendimiento de impacto), España 3 puntos, Castilla y León 0.
- Grado de innovación (producto y proceso) emprendedor sólo se dispone de datos para la introducción de innovación en producto, España puntúa con 8,4, Castilla y León 9,1.
- Internacionalización España puntúa con 5,6 Castilla y León 4.

El marco regulatorio del emprendimiento, indicado a través del NECI, es para España en su conjunto de 4,7 puntos (top 20 mundial), el de Castilla y León 4,4 puntos (ranking 13 de 19 comunidades autónomas). En la Figura 21 puede compararse la comunidad con el resto de España y observar que los valores que presentan mayor disparidad son las políticas gubernamentales y la prioridad otorgada al emprendimiento y la transferencia de I+D.

Figura 21. Marco Regulatorio del Emprendimiento de España y Castilla y León, 2020



Fuente: Caixabak Research a través de GEM España 2020-2021.

4.2.3 Empresas de alto crecimiento en Castilla y León

Como se ha señalado anteriormente, Castilla y León está haciendo notables esfuerzos para mejorar la calidad del emprendimiento; es decir, para potenciar el emprendimiento de alto crecimiento y de carácter internacional. Una de las insignias de este esfuerzo es la aceleradora Wolaria, creada en el 2021. Con los últimos datos disponibles se puede corroborar la información expuesta en el capítulo uno, el emprendimiento en Castilla y León hasta la fecha no es ambicioso y esto perjudica el desarrollo regional.

En la iniciativa de estudio sobre el impacto de las scaleups en la economía de España del Scaleup Spain Network (2021) se constata el hecho de que existe mucho más apoyo institucional para empresas de reciente creación que para las empresas en momento de crecimiento y escalado, siendo estas las que más impacto generan en la economía. Dentro de nuestras fronteras existe una casi absoluta ausencia del estudio y mapeo de las empresas en fase de crecimiento en general y de escalado en particular. Existe una dificultad añadida para

poder cartografiar la demografía de empresas de alto crecimiento y escalado y es la falta de unificación de criterios en los estudios. Cada estudio encontrado por la autora utiliza cánones diferentes para definir el crecimiento de las empresas y por ello la elaboración de conclusiones puede conducir a equívocos. Según el Observatorio de Startups de la Fundación Innovación Bankinter (ScaleUp Spain Network, 2021) en España en julio del 2021 había entre 350-400 empresas de escalado o crecimiento rápido en fase de empresa emergente; recordemos que los mínimos requisitos para ser empresa de escalado son una facturación media de los 3 últimos años superior a 1M EUR y una existencia menor de cinco años. Para entender su importancia en la economía basten algunos datos; en 2020 las empresas de escalado generaron un 28% más de empleos que en el 2019; y esto a pesar de la crisis COVID-19. Se concentraron fundamentalmente en Madrid y Cataluña, llevando las dos comunidades el peso del más del 69% de empresas de escalado, su facturación creció del 2020 al 2021 un 91% y los sectores que más crecieron fueron ciberseguridad, juegos & entretenimiento y negocio & productividad. Del año 2020 al 2021 incrementaron un 52% la generación de empleo directo y un 108,8% el indirecto. Respecto a la dimensión género, solamente un 20 % de las empresas objeto del estudio cuentan con mujeres en el equipo fundador; además son empresas más pequeñas con una facturación por debajo de la mitad de aquellas lideradas por hombres.

Expuestos estos datos, la cuestión es ¿por qué algunas comunidades dedican tan poco esfuerzo al fomento de empresas en esta fase si generan tanto beneficio? En el estudio realizado por el grupo CESCE-Infoma Business by Data (2021) se examinan las empresas de alto crecimiento, sin importar su edad, esto quiere decir que pueden ser de escalado o no, y las empresas gacela, entendiendo estas como empresas menores de cinco años (es decir empresa de escalado con alto crecimiento), ambas con un crecimiento en ventas en los tres últimos años de 20% o un crecimiento trienal del 60% y se comparan con un tercer grupo llamado grupo de control, este sin límite de edad pero con un crecimiento en las ventas inferior al 20% anual

durante tres años o menor del 60% trianual. Esta investigación corrobora lo expuesto por el estudio anterior de Scaleup, las empresas de alto crecimiento generaron anualmente de media 19 puestos de trabajo, las gacelas 22 y las empresas de comparación 5. Las gacelas utilizan siete veces más el capital riesgo (0,7%) frente a las no gacelas de al menos 10 trabajadores (0,1%), (Casillas, et al. 2021). Para el periodo de 2015 a 2018 las empresas gacela aumentaron su facturación en un 220,88 %, las de alto crecimiento un 171% y el grupo de comparación un 9,5%. La mayoría de las empresas de alto crecimiento y las gacelas son microempresas o pequeñas empresas, ambas en más de un 72%. Una gran proporción de las empresas gacela y de alto crecimiento se sitúan en el sector tecnológico, un 49,95% y 58,11% respectivamente. Otro dato que denota la necesidad de impulso al alto crecimiento y del fomento de empresas de alto crecimiento es que estas empresas suelen ser robustas y aunque muchas de ellas no permanezcan gacelas con el paso del tiempo, lo cual es normal, consolidan muy bien y contribuyen a la estabilidad económica de su entorno. El 99,4% de las gacelas en 2016-2019 siguieron operando en el primer trimestre de 2021; lo cual muestra su solidez y sus recursos para mitigar el impacto de la pandemia. De nuevo este estudio coincide en sus hallazgos con el anterior realizado por Scaleup Spain respecto a los polos de crecimiento en España; las comunidades de Madrid y Cataluña tienen el mayor porcentaje de empresas de alto crecimiento y en cuanto a las gacelas son las comunidades de Madrid y Andalucía las más aventajadas.

Analizando la proporción de empresas gacela respecto al total por autonomía, la tasa de Castilla y León es de un 0,64% lo que la sitúa respecto a las demás comunidades y ciudades autónomas en el antepenúltimo puesto; respecto a las empresas de alto crecimiento representan en Castilla y León un 11,16%; lo que posiciona a la comunidad entre las 19 comunidades o ciudades autónomas en el puesto 13, como muestra la Tabla 9.

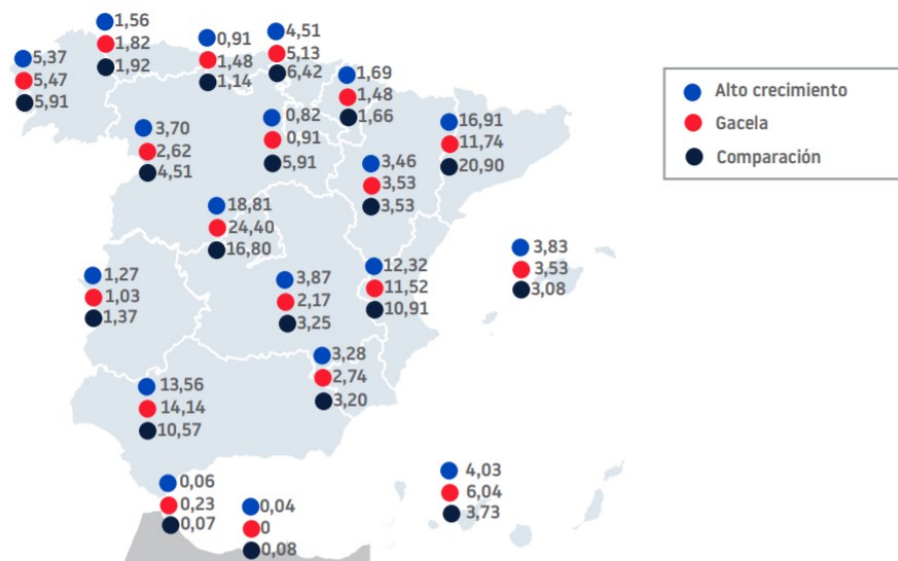
Tabla 9. Empresas de alto crecimiento y gacela en comparación al total por comunidad 2020

CC. AA.	Alto crecimiento	Gacela	Comparación	Total	% Alto crecimiento	% Gacela	% Comparación
Andalucía	1.462	124	7.384	8.970	16,30%	1,38%	82,32%
Aragón	373	31	2.468	2.872	12,99%	1,08%	85,93%
Asturias	168	16	1.340	1.524	11,02%	1,05%	87,93%
Baleares	413	31	2.154	2.598	15,90%	1,19%	82,91%
Canarias	434	53	2.608	3.095	14,02%	1,71%	84,26%
Cantabria	98	13	798	909	10,78%	1,43%	87,79%
Castilla y León	399	23	3.154	3.576	11,16%	0,64%	88,20%
Castilla-La Mancha	417	19	2.273	2.709	15,39%	0,70%	83,91%
Cataluña	1.823	103	14.606	16.532	11,03%	0,62%	88,35%
Ceuta	7	2	52	61	11,48%	3,28%	85,25%
Comunidad Valenciana	1.328	101	7.624	9.053	14,67%	1,12%	84,22%
Extremadura	137	9	956	1.102	12,43%	0,82%	86,75%
Galicia	579	48	4.132	4.759	12,17%	1,01%	86,82%
La Rioja	88	8	659	755	11,66%	1,06%	87,28%
Madrid	2.027	214	11.742	13.983	14,50%	1,53%	83,97%
Melilla	4	0	55	59	6,78%	0,00%	93,22%
Murcia	354	24	2.237	2.615	13,54%	0,92%	85,54%
Navarra	182	13	1.157	1.352	13,46%	0,96%	85,58%
Pais Vasco	486	45	4.486	5.017	9,69%	0,90%	89,42%
Total	10.779	877	69.885	81.541	13,22%	1,08%	85,71%

Fuente CESCE, 2020.

Analizando el reparto de las empresas de alto crecimiento y gacelas respecto al total de su categoría en el año 2020, Castilla y León cuenta con 2,62% de empresas gacela y 3,70% de las empresas de alto crecimiento del total español, Figura 22. Una tasa muy baja teniendo en cuenta que es la séptima comunidad más poblada y mostrando así que no hay relación entre tamaño demográfico de la comunidad con la proporción de este tipo de empresas.

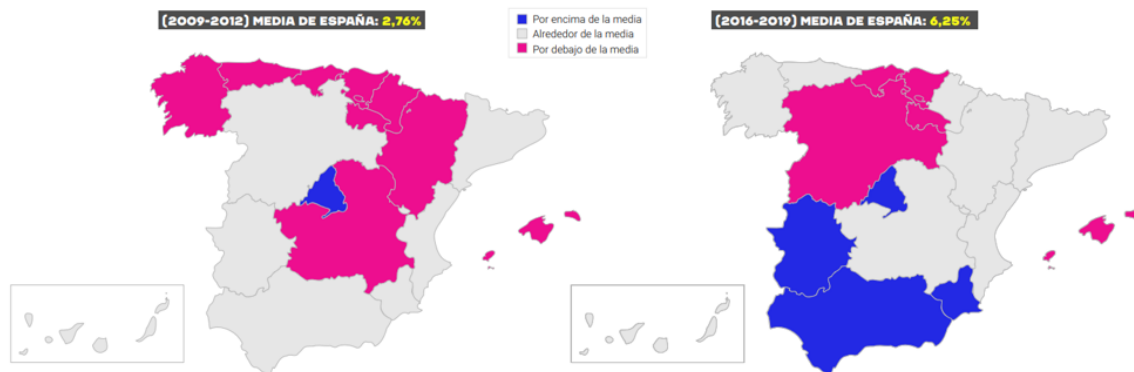
Figura 22. Empresas de alto crecimiento y gacela respecto al total de su categoría



Fuente: CESCE, 2021.

El informe de COTEC (Casillas et al., 2021) sobre empresas gacela de marzo del 2021 ofrece una perspectiva longitudinal, en vez de una foto fija, sobre la situación de cada comunidad. Castilla y León comparando el periodo 2009-2012 y 2016-2019 ha perdido un 1,1% de su representación de gacelas en el total de sus empresas, pasando así de estar en la media española a estar por debajo de esta (Figura 23).

Figura 23. Porcentaje de empresas gacela en cada comunidad autónoma



Fuente: Casillas et al., 2021.

Estos datos cimentan las conclusiones sobre el emprendimiento hechas a lo largo de este trabajo; el emprendimiento en Castilla y León es poco ambicioso y las empresas no nacen con vocación de crecimiento lo cual supone ya y supondrá en un futuro un gran problema de generación de empleo y por ende de estabilidad socioeconómica. No debemos olvidar que debido al panorama demográfico cada vez las empresas en Castilla y León son más viejas y generan menos empleo por estar ya en fase de alta maduración. Además, la comunidad dispone de menos población para emprender, el emprendimiento es precario y el hecho de que el emprendimiento no genere oportunidades laborales fomenta aún más la fuga de talento de la región.

Parece ser que toda medida es poca para revertir o cuando menos ralentizar este escenario.

4.2.4 Emprendimiento y consolidación de carácter innovador y tecnológico en Castilla y León

El rol de la tecnología y la innovación en el desarrollo y progreso

En el paradigma económico dominante el modelo productivo se basa en el conocimiento y la innovación con soporte en la investigación científica. En paralelo el desarrollo tecnológico vinculado a las empresas en particular y a la sociedad en general es la principal fuente de riqueza, progreso económico y competitividad en nuestras economías que aún son dependientes del crecimiento sin haber logrado el tránsito a la era del poscrecimiento.

Teniendo en cuenta los siete primeros países en los siguientes rankings:

- Índice Global De Innovación 2021 – Global Innovation Index Gii,
- Índice de Competitividad Tecnológica 2021 -Programa de Naciones Unidas para el desarrollo,
- Índice de Competitividad Mundial del World Competitiveness Center del Institute for Management Development -IMD, y
- El índice de calidad de vida el Índice De Progreso Social -Social progres impact,

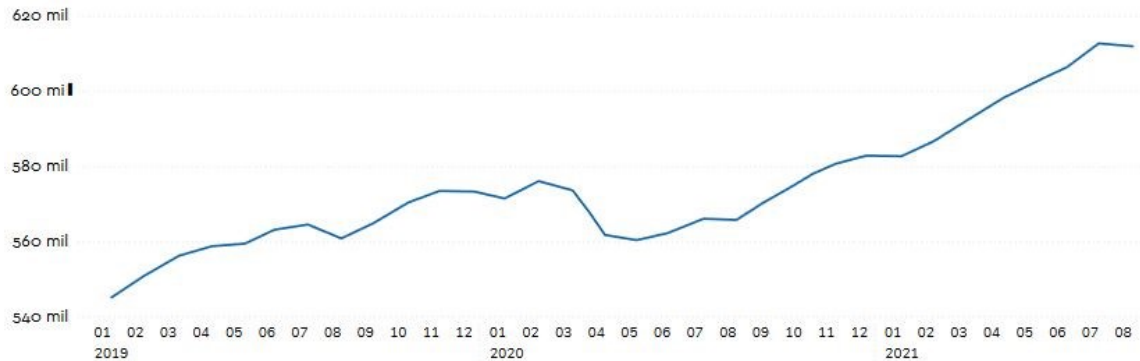
se puede observar que en las diez primeras posiciones de cada ranking coinciden en la posiciones más altas en un 80% los mismos países lo cual permite concluir que el índice de innovación, de competitividad económica, de competitividad tecnológica y la calidad de vida están estrechamente interrelacionadas y de ahí que deba ser prioridad de todos los gobiernos en general y del de Castilla y León en particular fomentar el impulso al emprendimiento innovador y tecnológico como una de las vías de mejora de la calidad de vida de los ciudadanos.

En Alonso (2020), Miguel Kindelán responsable en España del banco de inversión británico especializado en el ámbito tecnológico GP Bullhound, afirma que el sector

tecnológico en España ha comenzado a despegar un poco más tarde que el resto de Europa y es desde el 2015 cuando verdaderamente han empezado a desarrollarse proyectos de gran proyección. Según los expertos, entonces, nos encontramos en el principio de una gran oleada de compañías tecnológicas españolas que siguen creciendo y que se han ido desarrollando durante todos estos años. Lo que Kindelán ya detectó antes de la pandemia sigue vigente pues el despegue tecnológico de España ha sido constante como lo muestran las gráficas posteriores, aunque algo frenado por la pandemia

La importancia del emprendimiento tecnológico queda plasmada en el estudio del Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad, ONSTI, (2021). Las empresas con base tecnológica (EBT) son las que han experimentado el mayor crecimiento de empleo respecto al periodo prepandemia, al crear 47.000 empleados de agosto de 2019 a agosto de 2021 (+14,2%). Analizando el periodo pre y post pandemia, los datos revelan que la evolución del empleo en el sector tecnológico ha sido ascendente en España, siendo la tasa superior a la del conjunto de la economía, indicando, así como sector económico un alto grado de resiliencia frente a eventos impredecibles. En abril de 2020, coincidiendo con el comienzo de uno de los confinamientos más severos a nivel global, el número de afiliados a la seguridad social del sector se redujo un 2% respecto al mes anterior, mientras que en el conjunto de la economía esta reducción fue del 3% (Tesorería General de la Seguridad Social, 2021), a partir de esa fecha la afiliación ha seguido evolucionando positivamente, tanto en el conjunto de la economía como en el sector tecnológico, pero mucho más vigorosamente en este último, como se aprecia en las Figuras 24 y 25; en agosto de 2021 el número de afiliados creció un 9,1% respecto del mismo periodo antes de la pandemia, agosto de 2019, en el conjunto de la economía este crecimiento fue de un mero 1% (TGSS, 2021 en ONTSI 2021).

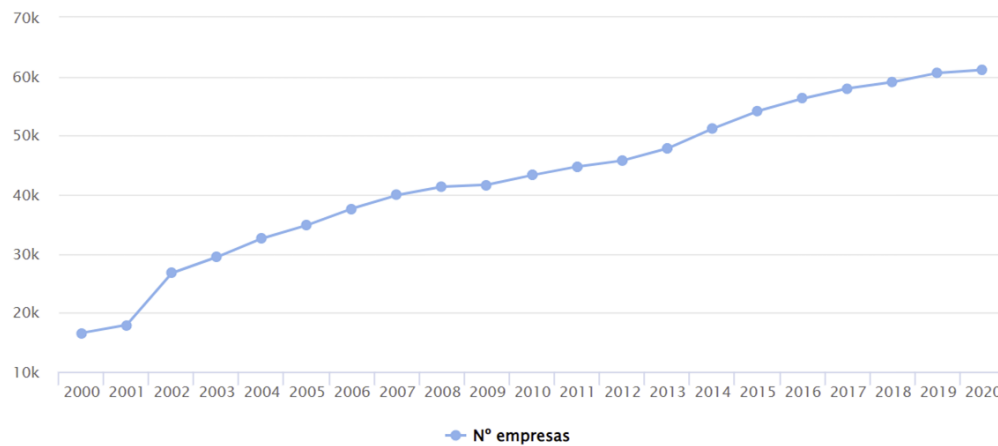
Figura 24. Afiliados a la Seguridad Social en el sector tecnológico antes y durante la pandemia



Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social, 2021.

Paralelo a la evolución de los afiliados a la Seguridad Social en el sector TIC el desarrollo demográfico de empresas en este sector, a pesar de la pandemia, no ha dejado de evolucionar positivamente.

Figura 25. Evolución del número de empresas en el sector TIC en España



Fuente: INE DIRCE, diciembre 2021.

Datos obtenidos según CNAE93 (2000-2008) y según CNAE09 (2009-2019).

Por lo que se refiere al número de empresas del sector TIC en España, según el DIRCE 2021, como se aprecia en las Figuras 24 y 25, su número ha pasado de 16.584 empresas en el año 2000 a 61.123 en el año 2020 experimentado un incremento en un solo año (del 2019 al 2020) de 60.615 a 61.123. Pese a la gran crisis producida por el confinamiento algunos sectores lograron crecer, diferencia entre el número de afiliados a final de 2020 y 2019, descontando

los que estaban en situación de ERTE (Expediente de Regulación Temporal de Empleo) y los autónomos que cobraron la prestación por cese de actividad. Dentro de los sectores menos afectados por la pandemia destacan las actividades postales y de correos, la silvicultura y explotación forestal, las actividades sanitarias y la fabricación de productos farmacéuticos, el sector de telecomunicaciones creció en un 1,9%, situándose como el séptimo con un mayor crecimiento, como ilustra la Figura 26.

Figura 26. Sectores con mayor creación neta de empresas, 2020



Fuente: INE DIRCE, 2021.

Esta evolución empresarial positiva del sector tecnológico no tiene un correlato en el emprendimiento innovador y tecnológico que sí se ha visto significativamente rebajado, aunque no en la misma medida que el emprendimiento en general.

Medidas de apoyo al emprendimiento innovador y tecnológico en Castilla y León

Poco cierto es aún en qué medida los emprendedores en general podrán beneficiarse de los fondos europeos de rescate Next Generation. La Consejería de Economía y Hacienda a través del ICE (Instituto para la Competitividad Empresarial) lleva desde el 2016 y con una periodicidad anual, a través de Fondos Sociales Europeos, apoyando la consolidación

empresarial de la región; hasta ahora son 3.000 los empresarios y emprendedores que se han beneficiado de estas medidas y en el ejercicio del 2021 deberá haber sido capaz de invertir 1.020.000 EUR para el desarrollo del Programa de Consolidación Empresarial, Emprendimiento, Comunicación e Innovación para micropymes de Castilla y León 2020/2021, con el que se ha pretendido llegar a 1.340 empresas y emprendedores (Junta de Castilla y León, 2021).

Adicionalmente, la Agencia de Innovación, Financiación e Internacionalización Empresarial (ADE) con el fin de apoyar la conversión de proyectos innovadores en empresas competitivas creó el programa ADE 2020, el cual fue ampliado de dos a cinco años a través del Programa de apoyo al emprendimiento innovador y tecnológico 2018-2020, con la finalidad de facilitar, acelerar y hacer crecer iniciativas empresariales innovadoras en Castilla y León y que las empresas participantes en ADE 2020 pudieran recibir también asistencia técnica durante la fase de crecimiento de su negocio. Esta acción ha quedado enmarcada en la estrategia de emprendimiento, innovación y autoempleo de la Junta de Castilla y León, que los agentes de la red de Emprendimiento e Innovación han contribuido a desarrollar (Junta de Castilla y León, 2016). Este programa ha evolucionado creándose en el 2021 Wolaria como la aceleradora de Castilla y León. Con este nuevo modelo de aceleración de startups la Junta de Castilla y León quiere dar un paso adelante en la apuesta por el emprendimiento innovador, tecnológico y de calidad. El lanzamiento de la primera edición fue llevado a cabo en julio 2021 con 15 empresas seleccionadas para impulsar y hacer crecer su incipiente empresa innovadora, la sigue una segunda edición lanzada el 20 de diciembre del 2021, cuyos objetivos son (Junta Castilla y León, 2022):

- Convertir proyectos emprendedores innovadores en empresas competitivas.
- Fortalecer el proceso de transformación de proyectos emprendedores en empresas innovadoras de referencia.

- Propiciar la evolución sostenible de nuevos negocios innovadores.
- Facilitar la transformación de empresas afectadas por el COVID-19 a través de proyectos de intraemprendimiento.
- Contribuir a la respuesta de los retos de las industrias, de los mercados y de las instituciones.
- Atraer talento emprendedor sobre la base de las fortalezas de la región.

Para poder participar en el programa las empresas deben cumplir ciertos requisitos:

- Emprendedores con proyectos innovadores preferentemente en alguno de los ámbitos prioritarios de la Estrategia Regional de Investigación e Innovación para una Especialización Inteligente (RIS3).
- Empresas que planteen nuevos proyectos innovadores de intraemprendimiento.
- Con desarrollo presente o futuro en Castilla y León.
- Con alto potencial de crecimiento.
- Que se encuentren en sus primeras fases de vida (de 0 a 5 años).
- Con perfiles complementarios en los equipos promotores.

El proceso de trabajo de la aceleradora supone una mentorización completa a lo largo de la vida del proyecto emprendedor, con una primera parte de campus de aceleración de tres meses de duración y una segunda de escalado, que dura cinco años. El itinerario aúna la consolidación y el crecimiento de las startups con su papel de solucionadoras de los retos de competitividad empresarial y la mirada puesta en la comercialización.

Esta medida se suma al resto de proyectos impulsados por el ICE en una iniciativa pionera en España -ya que fue la primera aceleradora pública del país- y que, desde su creación en 2012, ha ofrecido trabajo colaborativo y acceso a financiación, entre otras palancas de crecimiento empresarial, a 144 empresas creadas y 180 proyectos acelerados que han supuesto

la creación de 627 empleos, con una inversión de 33,6 millones EUR y una financiación por valor de 67,5 millones EUR. A través de Wolaria, todas las iniciativas se pondrán a disposición de los retos de innovación de las empresas de Castilla y León, con el objetivo de ser también punta de lanza en los modelos públicos de innovación abierta. En el modelo de trabajo de Wolaria se ofertan recursos públicos y privados para incrementar el potencial de los proyectos y participan, como socios estratégicos, corporaciones públicas y privadas, además de clústeres en sectores de referencia, con el objetivo de dar respuesta a los nuevos retos del mercado.

Los programas puestos a disposición del castellanoleonés para fomentar el emprendimiento y aceleración de proyectos son muy amplios y heterogéneos; una de las dificultades señaladas, incluso por el Outlook España 2021, a las que se enfrenta el emprendedor a la hora de acceder al programa idóneo para su situación y perfil es la falta de visibilidad, coordinación y articulación de los mismos.

Análisis del emprendimiento innovador y tecnológico en Castilla y León

Según Bailetti (2012), el emprendimiento tecnológico es una inversión en un proyecto que reúne y despliega individuos especializados y activos heterogéneos que están intrincadamente relacionados con los avances en conocimiento científico y tecnológico con el propósito de crear y desarrollar valor para una empresa.

Para valorar el carácter innovador de un proyecto emprendedor se analizan tres parámetros o indicadores según el GEM (2021). El primero de los indicadores está relacionado con el **nivel tecnológico del sector** en el que se sitúa la acción emprendedora. Esto permite vincular las iniciativas TEA y los negocios consolidados con sus niveles tecnológicos. Aunque sólo teóricamente puede asumirse que, a mayor nivel tecnológico del sector de la empresa, mayor será la orientación innovadora de la iniciativa. Para medir el emprendimiento tecnológico se utiliza la tasa de creación de Nuevas Empresas de Base Tecnológica (NEBT).

Siguiendo las características propuestas por el ONTSI (2021) estas empresas se caracterizan por los siguientes rasgos:

- Operar en un sector de alta tecnología o Intensidad en I+D+i.
- Estar operativo de 1 a 10 años.
- Ser de un tamaño pequeño por número de trabajadores.
- Su independencia de otros órganos o instituciones porque la propiedad mayoritaria es del equipo fundador.
- El equipo fundador cuenta con experiencia y formación tecnológica.

Las empresas que realizan una actividad tecnológica sofisticada operan en un sector de alta tecnología. La OCDE (2001) elaboró una clasificación de categorías sectoriales según el nivel tecnológico a partir de la ratio de intensidad en I+D. De acuerdo con dicho criterio, los sectores de alta y media tecnología son los que se muestran en la Tabla 10.

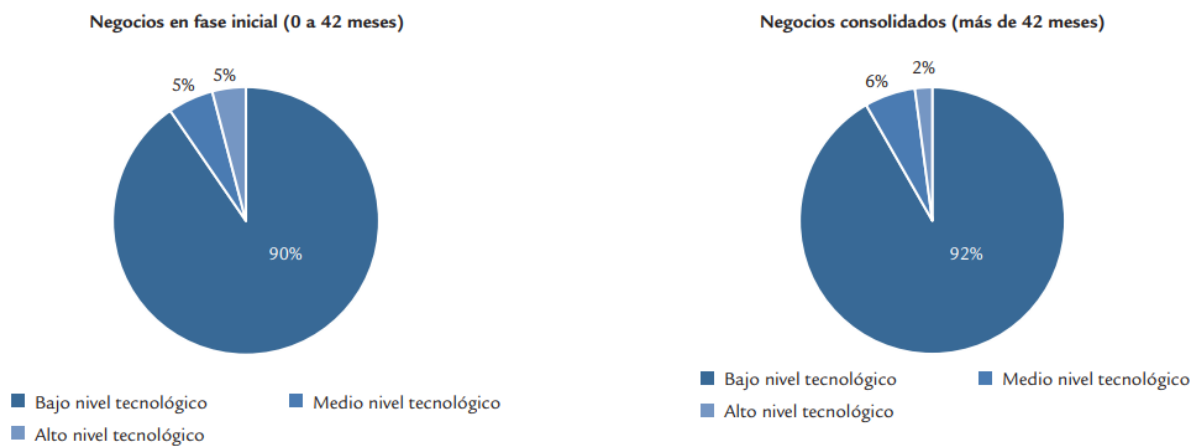
Tabla 10. Sectores de alta y media tecnología según la clasificación de la OCDE

CNAE 2009	SECTORES
	Sectores manufactureros de tecnología alta
21	Fabricación de productos farmacéuticos
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos
30.3	Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria
	Sectores manufactureros de tecnología media-alta
20	Industria química
25.4	Fabricación de armas y municiones
27 a 29	Fabricación de material y equipo electrónico, Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.; Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
30-30.1 -30.3	Fabricación de otro material de transporte excepto: construcción naval; construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria.
32.5	Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos
	Servicios de alta tecnología o de punta
59 a 63	Actividades cinematográficas, de video y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical; Actividades de programación y emisión de radio y televisión; Telecomunicaciones; Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática; Servicios de información.
72	Investigación y desarrollo

Fuente: INE, 2001.

Observando el GEM España 2020-2021 y desde un estudio longitudinal puede notarse que, tanto en España en su conjunto, Figura 27, como en Castilla y León, desde hace años y hasta el 2020, para iniciativas TEA y para negocios consolidados, dominan de forma clara las empresas con un nivel tecnológico bajo, más del 91%.

Figura 27. Distribución de los emprendedores en fase inicial y consolidados en España por el nivel tecnológico en 2020



Fuente: GEM España 2020 -2021.

En el caso de las iniciativas TEA, Castilla y León presenta un 4,7 % de empresas en nivel tecnológico medio-alto, siendo la media de España 9,8% que supera la media de la EU28 con un 8,1%. Castilla y León ocupa el ranking por comunidades autónomas 15/17.

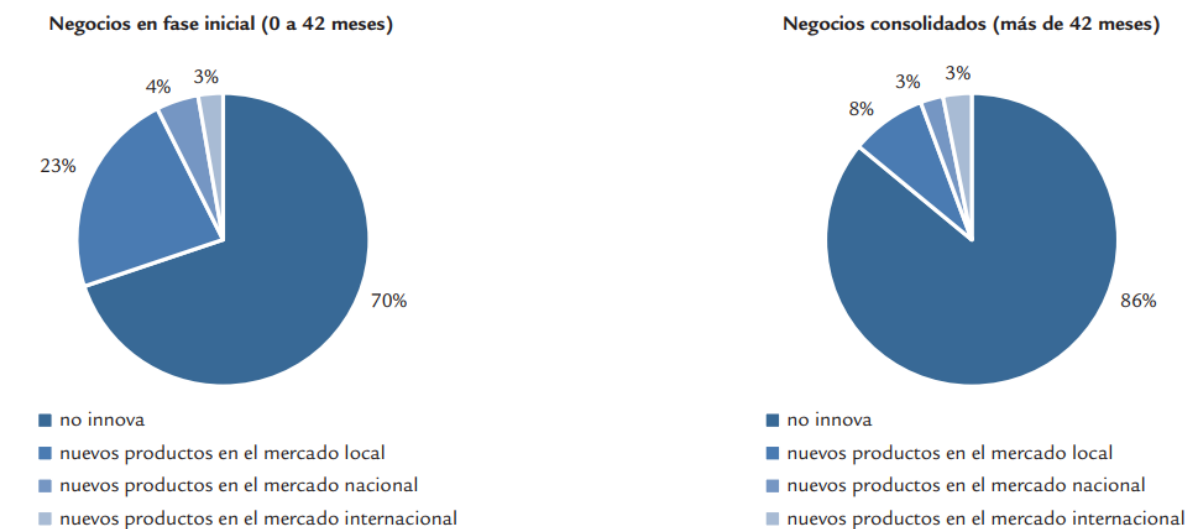
Comparando estos datos con los disponibles del 2019, se puede observar que España con 9,6% destaca en su emprendimiento tecnológico medio-alto por encima del 7,4% de la EU. Castilla y León (dato exacto desconocido) se situaba en el ranking en la posición 6 de 19 comunidades. Esto supone un descalabro para el emprendimiento tecnológico en el 2020 en la comunidad de Castilla y León muy considerable.

Los otros dos indicadores ofrecidos por GEM referentes al emprendimiento innovador son la innovación en productos y/o servicios y la innovación en los procesos implementados

por los emprendedores, siendo esta la clasificación de la innovación emprendedora propuesta en el Manual de Oslo (OECD, 2018) que se expondrá en el siguiente apartado.

De nuevo no existen datos explícitos para Castilla y León, sí para casi el resto de las comunidades, por esto se tratarán las dos innovaciones conjuntas siendo los datos que se han podido extraer para Castilla y León de otros informes. La innovación en productos/servicios para España en el 2020 fue del 30,2% mientras que en el 2019 alcanzó un 33,9%. La innovación en los procesos alcanzó a un 25% en el 2020, 4,7 % menos que el 2019 (29,7%). Castilla y León carece de datos al respecto, pero teniendo en cuenta las encuestas del INE (DIRCE – Directorio de Empresas) para el periodo 2016-2018, la comunidad con 1154 empresas innovadoras ocupa a nivel nacional el puesto 10 de 17 comunidades. Pese a que la fuente de comparación para Castilla y León es el INE, Tabla 9, mientras que a nivel nacional es el GEM, Figuras 28 y 29, ambas están basadas en los criterios del Manual de Oslo y por ello son comparables. Adicionalmente GEM utiliza como fuente de datos el INE, por ello el cambio de fuente final no adultera las conclusiones.

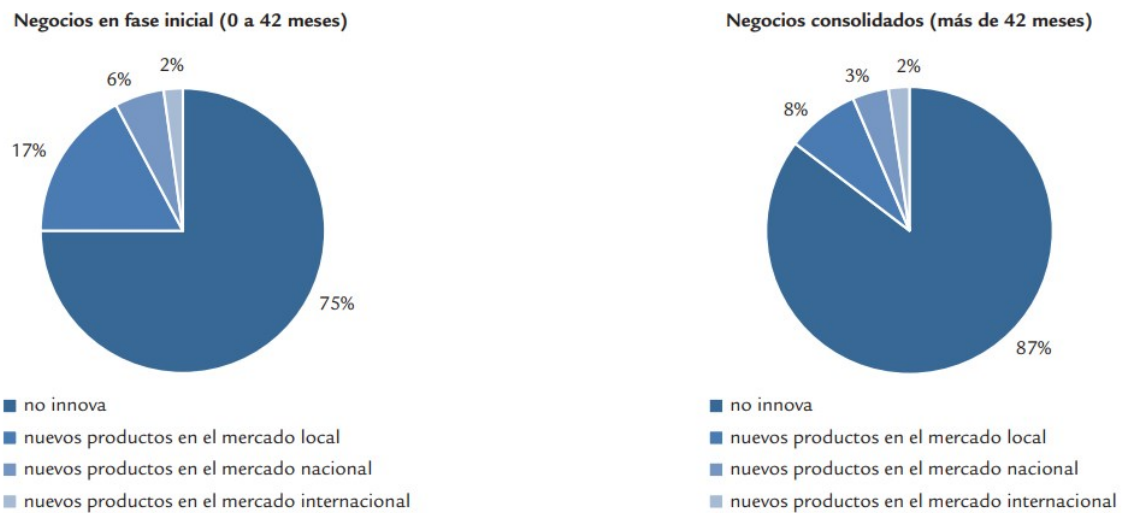
Figura 28. Distribución de emprendedores por innovación en producto/servicio, 2020



Fuente: GEM España, 2020-2021.

Como se puede apreciar en la comparación de las Figuras 28 y 29 existe una mayor tendencia a innovar en los procesos que en los productos y servicios.

Figura 29. Distribución de emprendedores por innovación en procesos, 2020



Fuente: GEM España 2020-2021.

En la Tabla 11 se presenta el posicionamiento de Castilla y León frente a otras comunidades y ciudades autónomas en la clasificación de empresas innovadoras, siguiendo los mismos criterios que los expuestos a nivel nacional por el GEM. De las 36.026 empresas innovadoras, 1.327 están situadas en Castilla y León, un 3,7%, siendo el rendimiento en la innovación en productos y servicios y en procesos bastante sólida. Los datos de la comunidad cobran más relevancia si se comparan con una comunidad autónoma vecina, Madrid, que es receptora del talento de Castilla y León y cuenta con el 19% nacional de empresas innovadoras. Castilla y León ocupa un puesto medio-alto en el ranking nacional, en el que claramente despuntan las comunidades de Andalucía, Cataluña y Madrid. Es interesante observar que, en el indicador de mayor intensidad innovadora, empresas innovadoras de producto y de procesos de negocio el rendimiento del tejido empresarial de Castilla y León es notable, con 595 empresas innovando dualmente, ocupando el séptimo puesto en el ranking nacional.

Tabla 11. Empresas Innovadoras en España, 2018-2020

	- Total de empresas innovadoras (producto y/o procesos de negocio)	- Empresas innovadoras de producto	-- Exclusivamente innovadoras de producto	- Empresas innovadoras de procesos de negocio	-- Exclusivamente innovadoras de procesos de negocio	- Empresas innovadoras de producto y de procesos de negocio
Total Nacional	36.026	20.168	4.290	31.736	15.858	15.878
Andalucía	4.961	2.823	774	4.187	2.138	2.049
Aragón	1.022	574	109	914	448	466
Asturias, Principado de	539	263	52	487	276	211
Baleares, Illes	809	441	101	708	368	340
Canarias	1.144	516	117	1.026	627	399
Cantabria	318	172	19	300	146	153
Castilla y León	1.327	747	152	1.175	580	595
Castilla - La Mancha	1.068	626	140	927	442	486
Cataluña	7.473	4.248	876	6.596	3.224	3.372
Comunitat Valenciana	3.952	2.256	543	3.409	1.696	1.712
Extremadura	477	291	68	409	186	223
Galicia	1.587	873	165	1.422	714	708
Madrid, Comunidad de	6.816	3.671	626	6.190	3.145	3.045
Murcia, Región de	1.249	749	160	1.089	500	588
Navarra, Comunidad Foral	650	398	75	574	252	323
País Vasco	2.304	1.339	269	2.034	965	1.070
Rioja, La	298	154	30	268	144	124
Ceuta
Melilla

Fuente: INE, 2022.

En el periodo de 2015 -2018 el INE categorizaba a 1154 empresas de Castilla y León como empresas innovadoras; para este periodo son 1327, un 14, 9% más; cabe subrayar que para el periodo previo se utilizó la clasificación del Manual de Oslo del 2005 que distinguía entre emprendimiento tecnológico y emprendimiento innovador de productos y procesos, la última edición de este manual elimina esta distinción.

La pandemia parece haber alterado significativamente los planes de innovación de las empresas en España, aunque algunas empresas vieron incrementadas sus actividades en este periodo la mayoría sufrieron limitaciones o tuvieron que cancelar las innovaciones planificadas, un total de 23, 9%, según el INE (2021), como se aprecia en la Tabla 12. Observando los datos por tamaño de empresa, se vuelve a constatar la mayor vulnerabilidad de las mypimes, que vieron en mayor medida alterados sus planes de innovación.

Tabla 12. Efecto del COVID-19 en la innovación, 2020

	De 10 a 49 empleados	De 50 a 249 empleados	250 y más empleados	TOTAL
% de empresas que por el COVID-19 realizaron actividades innovadoras no esperadas	5,13	6,39	11,90	5,46
% de empresas que por el COVID-19 limitaron actividades innovadoras planificadas	4,58	9,07	15,53	5,42
% de empresas que por el COVID-19 no realizaron actividades innovadoras planificadas	18,88	16,98	15,67	18,56
% de empresas que por el COVID-19 realizaron las actividades innovadoras tal y como estaban planificadas	3,99	9,98	17,15	5,08
% de empresas que no tenían actividades innovadoras planificadas	83,82	72,27	56,82	81,68

Fuente: INE, 2021.

Como conclusión cabe reseñar que, a pesar de ocupar puestos medios, Castilla y León sufrió un descenso en la tasa de emprendimiento innovador en el 2020. Es competencia de las autoridades regionales generar un contexto propicio para el desarrollo regional basado en el emprendimiento innovador y tecnológico. Parafraseando la primera idea de este capítulo, dos son las grandes transiciones económicas pendiente para la EU: la transición ecológica y la transición digital como bien sostiene y apoya la Comisión Europea presidida por Úrsula von der Leyen. Esta trayectoria, núcleo y objetivo principal del programa europeo, viene apoyada por unos mecanismos de transición justa como garantes de la senda hacia un futuro inclusivo. Para acometer esta transición se requiere un auge del emprendimiento e intraemprendimiento. Es en estas áreas, y según los expertos, Castilla y León debe hacer un esfuerzo ímprobo para no quedar rezagada.

En el Capítulo 5 se ofrecen hallazgos y reflexiones sobre el papel de la tecnología y la innovación en el progreso regional.

05.

CAPÍTULO 5

DESARROLLO
REGIONAL E
INNOVACIÓN EN
CASTILLA Y LEÓN



CAPÍTULO 5 Desarrollo Regional e Innovación en Castilla y León

5.1 Introducción

Feldman (2001) popularizó la idea del emprendimiento como un "evento predominantemente regional" aunque la propuesta original de "el evento emprendedor " fue introducida ya por Albert Shapero (1984). En la actualidad, los temas relacionados con el emprendimiento han ganado popularidad en varias disciplinas académicas más o menos relacionadas con la gestión empresarial como la psicología, la sociología y la geografía económica (Bögenhold et al., 2014; Mayer & Leick, 2019; Obschonka & Stuetzer, 2017). Esto podría interpretarse como una indicación clara de la naturaleza interdisciplinaria del emprendimiento en sí, aunque no significa automáticamente que los campos académicos identificados busquen cooperaciones intensas entre disciplinas cuando se lleva a cabo una investigación sobre el emprendimiento. Este trabajo trata de contribuir a subsanar la falta de conexión de disciplinas especialmente de la psicología del emprendimiento y el desarrollo regional. A continuación, se procede a exponer aspectos concernientes al desarrollo regional que influyen en el emprendimiento.

La transformación de una “economía de empresas” a una “economía de emprendedores” está siendo uno de los mayores retos del espacio económico europeo en las dos últimas décadas (Ortega-Argilés et al., 2013). Este reto va intrínsecamente unido al creciente peso del capital intangible en la creación de valor. Los tres focos de las políticas europeas en materia de emprendimiento, según los autores previamente mencionados, han sido:

- Foco en pymes.
- Foco en la generación de innovación a través de pymes.
- Foco en el crecimiento de pymes.

Cada uno de estos aspectos individualmente contribuye al desarrollo regional, pero es la perfecta conjugación de los tres la que crea un factor diferencial en una región, este planteamiento ha evolucionado a lo que hoy llamamos “Ecosistemas de apoyo al emprendimiento” (Ortega-Argilés et al., 2013). Las actividades emprendedoras, así como el éxito empresarial (medido, por ejemplo, en términos de tasas de supervivencia) están influidos en muchos casos por los atributos de la región (definida como unidad espacial sub-nacional) donde el fundador potencial y el fundador real de una empresa estuvo o actualmente está ubicado (Sternberg, 2009).

De acuerdo con Mason y Brown (2014), el ecosistema emprendedor es un conjunto de diferentes individuos que pueden ser emprendedores potenciales o ya existentes, organizaciones que apoyan el emprendimiento como empresas, inversores de capital riesgo, business angels y bancos, así como instituciones tales como universidades, agencias del sector público y empresarios además de los procesos que ocurren dentro del ecosistema como la tasa de nacimiento de empresas, el número de empresas de alto potencial de crecimiento, los emprendedores en serie y hasta la ambición empresarial inherente a una cultura regional. Spigel (2017) define el ecosistema emprendedor de este modo; *“un ecosistema es la unión de perspectivas culturales, redes sociales, capital de inversión, universidades y políticas económicas que crean unas condiciones favorecedoras para el emprendimiento basado en la innovación”* (p.49). Este paradigma de emprendimiento enfatiza las iniciativas y políticas de apoyo al emprendimiento en el ciclo de vida completo de la creación y consolidación de la empresa, siendo el factor clave la consideración del contexto regional en sentido amplio.

Conviene diferenciar los conceptos de ecosistema del emprendimiento, basado en políticas de apoyo al emprendimiento, de sistemas de emprendimiento que focalizan la atención en las dinámicas de impulso al crecimiento de la productividad regional. Si bien es cierto que el emprendimiento es llevado a cabo por individuos estos están integrados y son en parte

influidos por un contexto (Acs et al., 2014); razón por la que el emprendimiento debe abordarse como un fenómeno sistémico y desde una perspectiva multidimensional, siendo los estudios sobre un aspecto del emprendimiento importantes, pero no suficientes para poder promover este en una región. El papel jugado por el contexto va más allá de un mero proveedor de oportunidades en el sentido de la teoría de Kirzner; también regula el resultado de la acción emprendedora.

Siguiendo en la línea de los autores arriba mencionados hay dos vertientes de dedicación al estudio teórico y empírico del emprendimiento: el individuo emprendedor y su empresa y el contexto del individuo emprendedor. Una gran masa de estudios ha sido dedicada al estudio de individuo emprendedor descuidando el hecho de que el contexto ejerce una influencia decisiva en quién, a qué nivel, con qué calidad, ambición y grado de resultados emprende; contrariamente, puede aseverarse que en las teorías sobre los sistemas de innovación regionales y nacionales no se incluye apenas al emprendedor; aspectos como la búsqueda de oportunidades, movilización de recursos o actividades empresariales individuales son obviadas u olvidadas. La compleja relación recursiva entre ambos elementos no es comúnmente abordada en las teorías del emprendimiento ni en el desarrollo de ecosistemas emprendedores. Sirva como ejemplo la Estrategia Regional de Investigación e Innovación para una especialización inteligente (RIS3) de Castilla y León 2021-2027 (Junta de Castilla y León, 2021a), que se expondrá más adelante, donde el emprendedor queda relativamente poco integrado en las políticas de innovación. Tanto las políticas de innovación como los sistemas de innovación de regiones y países, según numerosos autores entre ellos Edquist y Johnson (1997), focalizan en la estructura; son las estructuras las que crean y diseminan conocimiento siendo la acción emprendedora obviada o ignorada. La omisión del emprendedor en la literatura sobre innovación ha reducido al mínimo el protagonismo de este en los marcos de políticas de innovación (Hung & Whittington, 2011). Una nueva corriente “Sistemas de Emprendimiento”,

propuesta por Acs et al. (2014) integra al emprendedor en las teorías de desarrollo regional, innovación y gestión del conocimiento. El sistema de emprendimiento queda definido por los autores del siguiente modo: *“Un sistema de emprendimiento es la interacción dinámica e institucionalmente integrada entre las actitudes, la capacidad y las aspiraciones emprendedoras, por parte de los individuos, lo que impulsa la asignación de recursos a través de la creación y operación de nuevos emprendimientos”* (p. 476).

Si bien no existe una definición de emprendimiento ampliamente consensuada que cubra todas las esferas de análisis existe un amplio acuerdo en que los comportamientos y acciones emprendedores comprenden múltiples dimensiones, tales como el reconocimiento de oportunidades, la asunción de riesgos, la movilización de recursos, la innovación y la creación de nuevas organizaciones. Los impactos de tales comportamientos y acciones son igualmente variados y pueden incluir creación de empleo y valor, difusión de conocimientos y "destrucción creativa" (Autio 2007; van Praag & Versloot, 2007). El estudio de la interrelación de ambas vertientes es esencial sobre todo para diseñar políticas regionales estratégicas. Consecuentemente, este capítulo se centra en analizar el ecosistema emprendedor en Castilla y León, habiendo sido examinadas, en los anteriores capítulos, las características individuales del emprendedor para así ofrecer un enfoque holístico de la intersección del desarrollo económico regional con el emprendimiento como opción personal en un ecosistema dado, Castilla y León.

La acotación regional tiene su fundamento en la literatura y en la realidad política. Ya Sternberg (2012) reconoció que muchas de las características del proceso emprendedor son locales; las empresas suelen fundarse en el lugar de residencia o de trabajo (Stam, 2007); un factor de éxito para un comercio es estar instalado en un ecosistema familiar (Dahl & Sorenson, 2012), los emprendedores están más dispuestos a aceptar costes laborales más altos si pueden

mantener su negocio en su lugar de residencia (Figuereido et al., 2002). Esto puede interpretarse como una inercia espacial o como una reticencia a cambiar el lugar de residencia.

Muchos son los estudios que apuntan a que el contexto institucional tiene un peso en el emprendimiento y este viene mediado por la dimensión regional; países cuyas regiones tienen un alto grado de autonomía económica, social y jurídica, como puede ser el caso de Suiza, USA o España, presentan grandes diferencias en la actividad emprendedora debido a que cada cantón, estado o comunidad genera un contexto emprendedor muy diferente. Hay una parte menos tangible de los efectos regionales en el emprendimiento y es el clima emprendedor (Andersson et al., 2011) el cual contribuye a explicar por qué los patrones de emprendimiento son persistentes en el tiempo. Anderson y Koster (2011) proponen una medición indirecta de la cultura emprendedora y afirman que las regiones con altos niveles de iniciativa empresarial también tienen una mayor propensión a conservarla que aquellas regiones con tasas más bajas. Esto sugiere que las actividades de puesta en marcha pueden reforzarse mediante el establecimiento de un clima empresarial propicio. En este sentido Isenberg (2011) propone no sólo mantener la cultura emprendedora sino atraer emprendedores de otras regiones a través de un ecosistema facilitador, desde el prisma cultural del autor esto es una propuesta muy razonable pues la población americana es dentro del país muy móvil, ejemplo de esta iniciativa es Silicon Valley y más recientemente Texas en USA. En Europa esta estrategia está funcionando también en algunos enclaves como Tallin, Berlín, Zúrich, Barcelona siendo el más reciente, y quizá más exitoso, la Île-de-France (París) que potencia un ecosistema de empresas-laboratorios universitarios en la región sur creando el elitista clúster universitario de Paris-Saclay.

Analizando los indicadores de cultura emprendedora de una región: buena opción profesional, estatus social y económico del emprendedor y presencia del emprendimiento en

los medios de comunicación, Castilla y León ocupa para el año 2020 puestos muy bajos, 17/17, 11/17 y 16/17 respectivamente (Ruano-Marrón et al., 2021).

El modelo propuesto por Isenberg se basa en seis ejes de actuación: mercado, políticas, financiación, cultura, soporte y capital humano. Isenberg subraya el carácter único de cada ecosistema conformado de interrelaciones dinámicas entre cada uno de los pilares mencionados y defiende que es necesario hacer un acercamiento local al desarrollo del ecosistema, aunque pueda ser inspirado por otros que ya han probado su acierto.

5.2 Análisis del Desarrollo Regional, Innovación y Emprendimiento en Castilla y León

Pese a la gran aceptación del modelo de Isenberg, su transparencia y sencillez en la propuesta pero complejidad en la ejecución para configurar un ecosistema emprendedor fructífero, para el análisis de Castilla y León nos basaremos en el modelo propuesto por Ortega-Argilés et al. (2013) a través del cual se configuró el Índice Regional de Emprendimiento y Desarrollo (Regional Entrepreneurship and Development Index - REDI) que ha sido ampliamente utilizado en la EU para analizar las NUTS (Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas en la Unión Europea). Al servir de base para el proyecto European Innovation Scoreboard es más congruente utilizar un modelo europeo que sirva como brújula.

Las dimensiones impulsoras de un sistema regional de emprendimiento propuestas en por los autores son las siguientes:

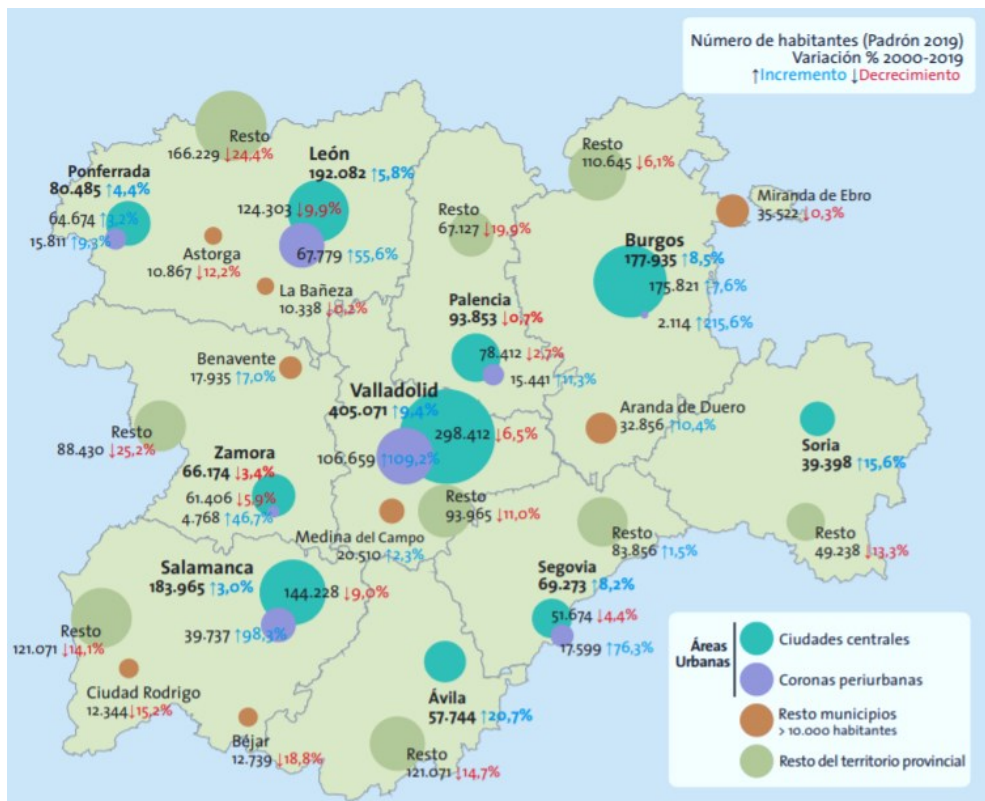
- Externalidades socioeconómicas.
- Clústeres, capital de red y capital social.
- Educación, capital humano y creatividad.
- Instituciones.

A continuación, se procede al análisis de estos parámetros en Castilla y León.

5.2.1 Externalidades socioeconómicas

El primer parámetro de las externalidades propuestas es la **aglomeración económica** (Delmar & Davidsson, 2000); las áreas urbanas suelen hospedar una mayor densidad de actividad emprendedora tanto del lado de la demanda como de la oferta, además disponen de más personas y por tanto de más personas altamente cualificadas lo cual supone un mayor potencial emprendedor. La Figura 30 muestra la concentración de la población en Castilla y León en el 2019.

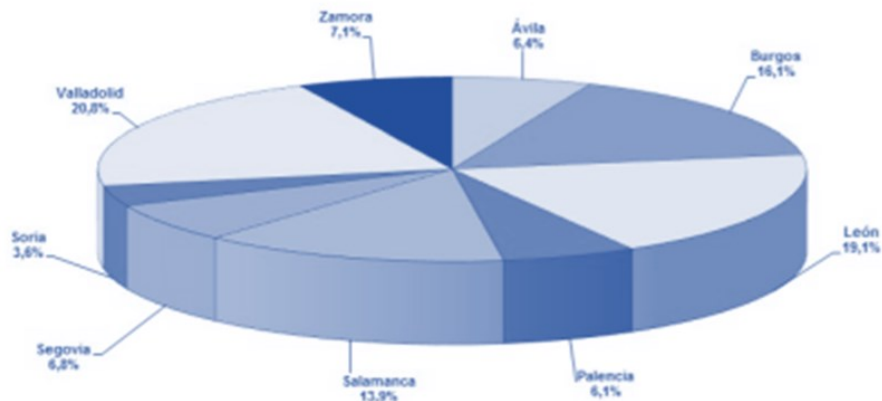
Figura 30. Jerarquía urbano-territorial en Castilla y León



Fuente: Caixabank Research a partir de la clasificación de las Áreas Urbanas del Ministerio de Fomento.

Se puede observar en la Figura 31 una alta correspondencia entre las provincias con las mayores áreas urbanas y el porcentaje de empresas asentadas en cada provincia de la comunidad.

Figura 31. Distribución de empresas activas en Castilla y León, 2021



Fuente: INE DIRCE, 2022.

Para una información más precisa en la Tabla 13 se especifica el número exacto de empresas por provincia según los datos proporcionados por el INE para el 2021. Como muestran las Figuras 30 y 31 y la Tabla 13 esta externalidad se cumple ortodoxamente en Castilla y León donde hay una meridiana correspondencia entre las zonas más pobladas, la distribución provincial de empresas y el número de empresas creadas.

Tabla 13. Número de empresas activa por provincia en Castilla y León, 2021

Empresas activas	
Resultados provinciales	
Empresas por provincia y condición jurídica.	
Unidades: Empresas	
	Total
	2021
Total Nacional	3.366.570
Valladolid	32.732
León	30.006
Burgos	25.238
Salamanca	21.915
Zamora	11.130
Segovia	10.756
Ávila	10.045
Palencia	9.639
Soria	5.670

Fuente: INE DIRCE, 2022.

Por otro lado, muchos son los autores (Delmar & Davidsson, 2000; Keeble & Walker, 1994; Reynolds, 1994; Reynolds et al., 1994) que señalan que la demanda de emprendimiento está ligada al **crecimiento de la población** en una región. La actividad emprendedora y la aglomeración son dos factores que tienen un efecto positivo en el desarrollo tecnológico

(Varga, 2005); en este sentido y con los datos expuestos anteriormente Castilla y León demuestra cumplir un presupuesto para potenciar el desarrollo tecnológico, la concentración de población, no así otro presupuesto: el crecimiento de la población.

Un punto y aparte merece el nivel de **Investigación y Desarrollo** regional, la teoría del emprendimiento basado en las externalidades del conocimiento, a menudo traducido también por desbordamiento del conocimiento (Audretsch et al., 2006; Audretsch & Keilbach, 2007), propone que un alto nivel de I+D en una región incrementa las posibilidades de generar negocio basado en el conocimiento y estas a su vez, a través del “desbordamiento del conocimiento”, fomentan la aparición de startups de conocimiento intensivo; esta retroalimentación conlleva un aumento del capital emprendedor de una región, el cual en la literatura, generalmente y sin entrar en detalles, se relaciona con la productividad regional. James et al. (2013) establecen una relación entre el desbordamiento de conocimiento y los clústeres, pues consideran estos el medio idóneo para la creación y multiplicación del conocimiento.

Como base para el análisis de la innovación en Castilla y León se usará el Manual de Oslo, una publicación de la OECD cuyo título completo es “Medición de las Actividades Científicas y Tecnológicas. Directrices propuestas para recabar e interpretar datos de la innovación tecnológica: Manual Oslo”. Este manual es un referente a nivel global para el análisis y recopilación de datos sobre innovación tecnológica definiendo conceptos y tipificando actividades que forman parte del proceso de innovación, así como las clasificaciones de innovación y el impacto de dichas innovaciones en el desempeño de la organización; es el referente standard de la innovación tecnológica a nivel internacional.

En su cuarta edición el OECD/Eurostat Manual de Oslo (2018) define la innovación como *“un nuevo o mejorado producto o proceso (o una combinación de ambos) que difiere significativamente de los productos o procesos previos de la unidad institucional y que ha sido*

puesto a disposición de potenciales personas usuarias (producto) o implementado en la unidad institucional (proceso)”(p.20) y la innovación empresarial como “un nuevo o mejorado producto o proceso de negocio (o una combinación de ambos) que difiere significativamente de los productos o procesos de negocio previos de la empresa y que ha sido introducido en el mercado o implementado en la empresa.” (p. 33). Queda eliminada la distinción entre innovación tecnológica y no tecnológica de las previas ediciones, y distingue entre innovaciones en producto y/o en proceso, con independencia de su carácter tecnológico o no.

- **Innovación de producto** supone un bien o servicio nuevo o mejorado que difiere significativamente de los bienes o servicios previos de la empresa y que ha sido introducido en el mercado. Se introduce dentro del concepto de producto dos categorías diferentes: los objetos tangibles (bienes) y las actividades intangibles (servicios).
- **Innovación de proceso**, hace referencia a un proceso de negocio nuevo o mejorado para una o más funciones de negocio que difiere significativamente de procesos de negocio anteriores de la empresa y que ha sido implementado en la empresa.

Para esta tipología se identifican seis categorías funcionales:

- Producción de bienes o servicios.
- Distribución y logística.
- Marketing y ventas.
- Sistemas de información y comunicación.
- Administración y gestión.
- Desarrollo de producto y de proceso de negocio.

Una innovación puede ser la combinación de varios tipos de innovaciones de producto y proceso. *“Las actividades innovadoras son aquellas actividades financieras, de desarrollo y*

de comercialización, llevadas a cabo por la empresa, que tienen por objetivo resultar en una innovación para la empresa.” (p. 34). El Manual distingue las siguientes actividades:

- Actividades de Investigación y Desarrollo experimental.
- Actividades de ingeniería, diseño y otros trabajos creativos.
- Actividades de marketing e imagen de marca.
- Actividades relacionadas con la propiedad intelectual.
- Actividades de formación a empleadas/os.
- Actividades de desarrollo de software y de bases de datos.
- Actividades relacionadas con la adquisición o leasing de activos tangibles.
- Actividades de gestión de la innovación.

El grado de innovación de los negocios que resulta de la actividad emprendedora es comúnmente utilizado como índice de calidad de este y de hecho el emprendimiento es dentro de los sistemas de transferencia de I+D+i un instrumento para unir el mundo del conocimiento aún no explotado y el de los negocios a través de parques científicos, spinoffs y otras medidas de transferencia.

Conviene no confundir el Manual de Oslo sobre la innovación con otro clásico manual, el de Frascati: Manual de Investigación y Desarrollo, I+D (OECD/Eurostat Frascati Manual, 2015) que también es de la OECD y va alineado con el de Oslo pero centra su atención en la investigación y desarrollo, la cual sólo se transforma en innovación una vez ha sido transferida exitosamente al mercado. La I+D queda definida como *“el trabajo creativo y sistemático realizado con el objetivo de aumentar el volumen de conocimiento (incluyendo el conocimiento de la humanidad, la cultura y la sociedad) e idear las nuevas aplicaciones de conocimiento disponible.”* (p.47).

Las ideas y conocimiento se acrecientan y fluyen de una forma más dinámica en ecosistemas con una alta tasa de I+D y por ello afecta a la tasa de capital de innovación y de emprendimiento regional. En el caso de Castilla y León, como muestra la Tabla 14, el gasto en I+D ha superado a la media nacional, ocupando el quinto puesto.

Tabla 14. Gasto en innovación por CCAA y tipo de gasto, 2021

	Gastos en innovación en 2020 (miles de euros)	Gasto en I+D interna (%)	Gasto en adquisición de I+D (I+D externa) (%)	Otros gastos de innovación (excluyendo I+D interna y	-Coste laboral del personal interno trabajando en	-Otros gastos corrientes (excluyendo I+D interna y	-Gastos de capital para la innovación (excluyendo I+D
Total Nacional	17.074.397	49,03	10,26	40,70	25,51	22,99	51,50
Andalucía	732.228	52,93	4,23	42,84	22,48	14,63	62,89
Aragón	271.413	57,12	10,58	32,30	24,19	16,56	59,25
Asturias, Principado de	169.519	57,24	4,95	37,80	30,33	19,24	50,43
Baleares, Illes	177.319	27,18	7,83	64,99	29,23	37,26	33,51
Canarias	90.102	37,61	8,96	53,43	25,25	17,10	57,66
Cantabria	83.143	50,75	17,91	31,33	33,53	16,52	49,95
Castilla y León	432.786	67,73	5,82	26,44	38,18	5,61	56,21
Castilla - La Mancha	180.085	49,01	10,22	40,76	18,06	22,20	59,73
Cataluña	3.978.177	48,50	16,97	34,53	32,78	13,60	53,61
Comunitat Valenciana	1.409.609	35,83	5,40	58,77	22,73	28,00	49,28
Extremadura	38.168	62,73	4,46	32,81	36,60	7,37	56,03
Galicia	667.177	41,11	14,40	44,49	20,13	12,82	67,05
Madrid, Comunidad de	6.132.011	48,54	8,49	42,97	25,92	23,09	50,99
Murcia, Región de	226.092	52,62	2,73	44,66	14,67	13,71	71,62
Navarra, Comunidad Foral de	372.535	63,54	5,68	30,78	12,71	20,98	66,31
País Vasco	2.054.782	55,22	10,05	34,73	17,94	46,90	35,15
Rioja, La	58.588	47,03	1,62	51,35	20,70	25,77	53,53
Ceuta
Melilla

Fuente: INE DIRCE, 2022.

En la Tabla 15 se aprecia que la intensidad de la innovación (gastos en innovación/cifra de negocios x100) en Castilla y León para el 2020 fue la cuarta mayor de todas las comunidades

Tabla 15. Intensidad de innovación por CCAA, 2020

	Intensidad de innovación del total de empresas	Intensidad de innovación de las empresas con gasto en Innovación	Intensidad de innovación de las empresas con actividades de I+D
Total Nacional	1,08	2,08	2,40
Andalucía	0,70	2,25	2,16
Aragón	0,61	1,21	1,35
Asturias, Principado de	0,66	1,73	1,92
Baleares, Illes	1,00	5,34	14,01
Canarias	0,39	2,59	4,78
Cantabria	0,34	0,49	0,40
Castilla y León	1,29	3,88	4,16
Castilla - La Mancha	0,61	1,99	1,56
Cataluña	1,53	3,21	3,55
Comunitat Valenciana	1,01	1,87	3,33
Extremadura	0,35	1,48	1,41
Galicia	0,82	1,43	1,80
Madrid, Comunidad de	0,98	1,81	1,75
Murcia, Región de	0,64	1,74	1,96
Navarra, Comunidad Foral de	1,34	2,57	2,38
País Vasco	2,27	3,95	4,42
Rioja, La	0,73	2,34	1,97
Ceuta
Melilla

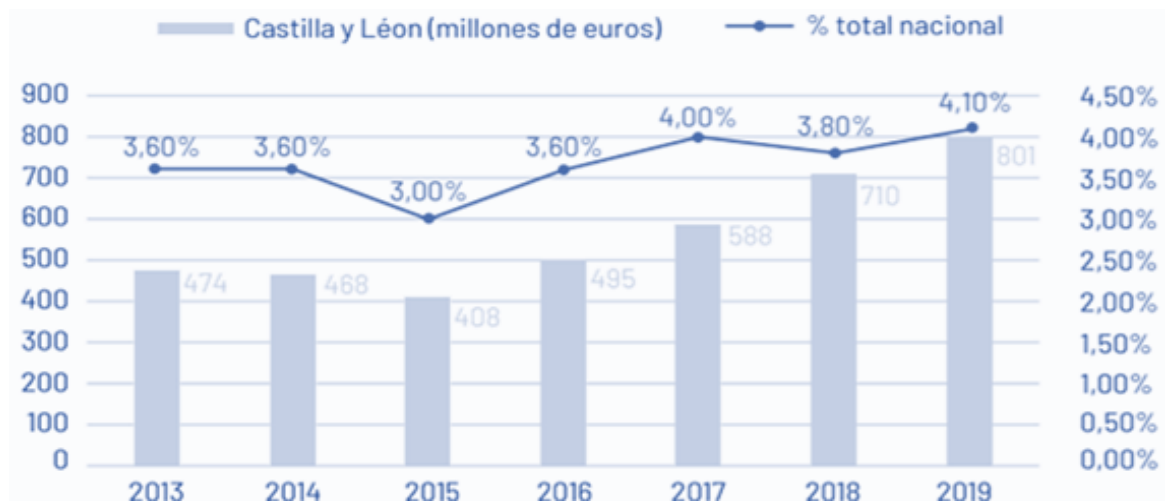
Fuente: INE DIRCE, 2022.

(*) Datos disponibles más recientes a 03/2022

Es el sector privado el que lidera la inversión, las empresas castellanoleonésas han sido artífices del impulso del gasto en I+D de los últimos años. Los datos de la Figura 32, además,

muestran un tímido crecimiento respecto al 2019; incluso en el gasto de PIB en I+D, un 1,3 %, comparado con la media nacional (1,2%); es importante señalar la evolución positiva, constante y muy lenta en la inversión en actividades innovadoras dentro de la comunidad.

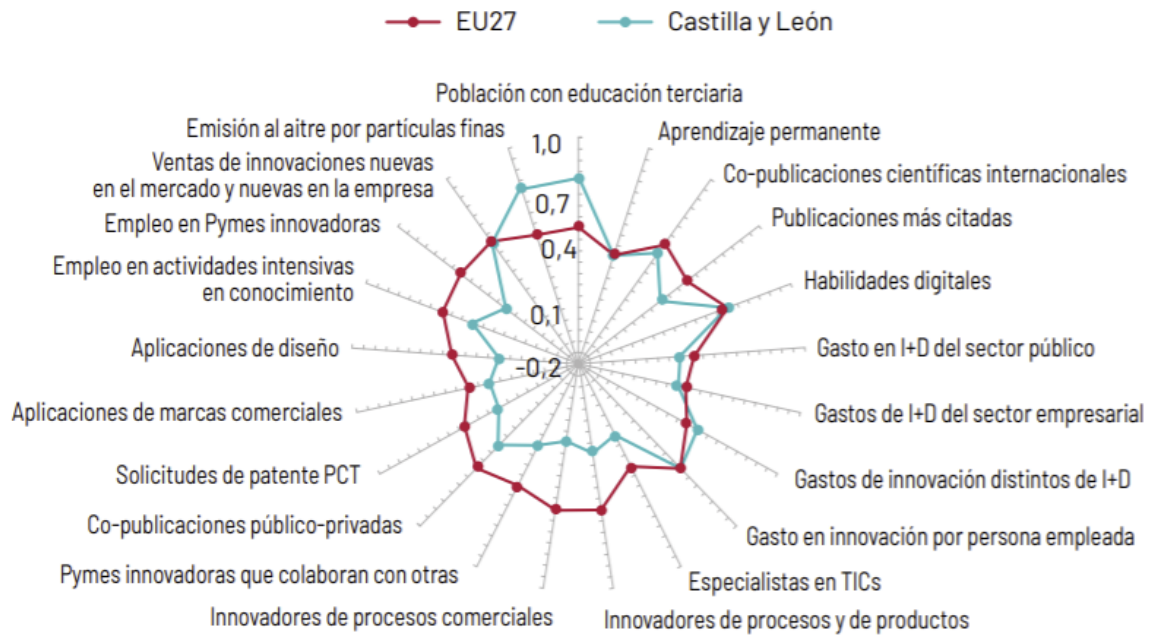
Figura 32. Gasto en actividades innovadoras, 2013 -2019



Fuente: Junta de Castilla y León a partir de DG Presupuestos y Estadística de la Junta de Castilla y León con datos del INE y de ICONO (FECYT).

Para la comunidad se aprecian posiciones intermedias en los parámetros de I+D analizados, justo por detrás de las regiones más avanzadas. Para converger con estas aún precisa un esfuerzo supletorio. Cuando se traslada el paradigma comparativo a nivel europeo, las cifras de Castilla y León referentes a la innovación son moderadamente medianas (medio-bajas). La inversión del PIB de Castilla y León en I+D fue, como señalado arriba, de un 1,3 % que, comparado con la media nacional, un 1,2%, no parece baja, pero para llegar a los niveles del top 10 europeo (cuyos porcentajes oscilan entre el 4,1% y el 8,5% del PIB) requeriría un enorme salto cualitativo, tanto en términos de inversión como de cambio del modelo productivo. Por ello, el objetivo pasa por converger primero con la media de la EU, es decir, superar el umbral del 2% del PIB, al alcance en los próximos años. En la Figura 33 se ofrece un análisis de la posición de Castilla y León en los indicadores del Regional Innovation Scoreboard de la Comisión Europea para el 2021 (Hollanders & Es-Sadki, 2021).

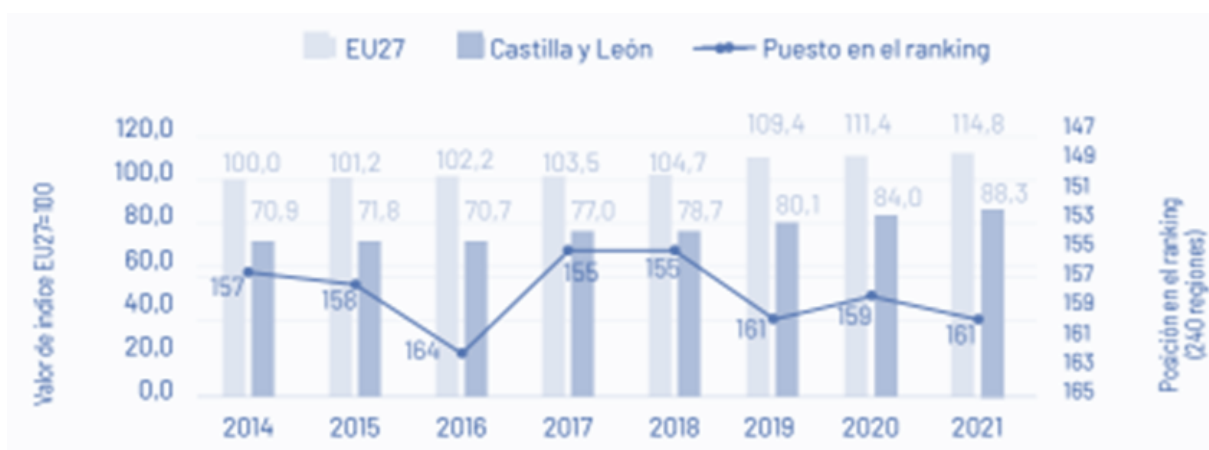
Figura 33. Indicadores de innovación en Castilla y León y EU27, 2021



Fuente: Junta de Castilla y León, basado en Regional Innovation Scoreboard.

Según el Regional Innovation Scoreboard del 2021, la ratio de innovación de Castilla y León es moderada negativa y además ha descendido en los últimos años, como se aprecia en la Figura 34. Castilla y León se sitúa en el tercer grupo o de innovación moderada (en el noveno subnivel), es decir, entre las regiones cuyo rendimiento en innovación se encuentra entre el 50% y el 90% del rendimiento medio de las regiones europeas, ocupando la posición 205 de 268 (la número 11 entre las regiones españolas). Este resultado involutivo se debe principalmente a un peor posicionamiento en los pilares de eficiencia del mercado de trabajo, estabilidad macroeconómica y sofisticación de las empresas. Concretamente y en el tema que nos ocupa que es la innovación, la comunidad ocupa el puesto 161 de las 240 NUTS analizadas en el scorecard de desarrollo regional.

Figura 34. Índice de innovación en Castilla y León respecto a EU27,2021



Fuente. Junta de Castilla y León basado en Regional Innovation Scoreboard 2021.

El último aspecto de las externalidades viene definido por la **especialización regional**. Zonas geográficas con un alto perfil emprendedor tienen al menos un epicentro de especialización que favorece el escalamiento y la creación de riqueza. Pese a la lógica de este argumento es la teoría de la aglomeración expuesta anteriormente, así como la teoría de los efectos indirectos, las que más peso tienen para estimular el desarrollo de nuevas oportunidades emprendedoras (Audretsch & Keilbach, 2008).

La Estrategia Regional de Investigación e Innovación para una especialización inteligente (RIS3) de Castilla y León 2021-2027, la cual toma el relevo a la elaborada para el periodo 2014-2020, representa un nuevo planteamiento respecto a la anterior evolucionando hacia tres grandes vectores de transformación de la economía:

- Castilla y León, territorio con calidad de vida.
- Castilla y León, neutra en carbono y plenamente circular.
- Castilla y León, una apuesta por la fabricación inteligente y la ciberseguridad.

Estas prioridades de trabajo, que se conciben como vectores transformadores de la economía y la sociedad, alinean los esfuerzos de diferentes sectores económicos y las

capacidad científicas y tecnológicas de la Comunidad en un horizonte, el 2027. La RIS3 para este periodo espera movilizar 14.532 millones EUR a lo largo de su ejecución.

5.2.2 Clústeres, capital social y capital de red

El clúster regional se define como un clúster industrial en el que los miembros, las empresas, están físicamente próximas entre sí (Enright, 2000). Para Cantner et al., (2019), la configuración de clústeres se constituye en un elemento clave en el desarrollo regional. En este modelo las instancias gubernativas pierden su papel orquestador exclusivo de la actividad económica para convertirse en una agente facilitador más; este modelo basado en las teorías de Porter de los 90 (Porter, 1990) y de Krugman (Krugman, 1991), que defendían la idea de los clústeres como habilitadores del emprendimiento como consecuencia o efecto secundario, ha ido evolucionando hasta llegar al prototipo de clúster actual (Porter, 1998; Porter & Kramer, 2017); el cual es el resultado de un proceso colaborativo y articulador que involucra al gobierno en sus múltiples niveles, a las empresas, a instituciones de enseñanza e investigación así como a instituciones mediadoras. El efecto multiplicador de las ventajas del clúster viene dado por la interacción de sus miembros con redes externas en las que el conocimiento se genera, desarrolla y comparte impulsando así la transferencia de conocimiento implícito y explícito entre sus integrantes y convirtiendo este tipo de aglomeración en un disipador de conocimiento y en muchos casos, de transferencia tecnológica (Turkina & Van Assche, 2018). El valor añadido de los clústeres viene dado por la calidad de las interacciones que se establecen entre los actores empresariales e institucionales de los mismos (Pineda- Ospina et al., 2020). En esta misma línea, Adner (2017) y Reuber et al. (2018) definen el mercado como un ecosistema en el que un conjunto de actores interactúa en la evaluación, construcción y selección de oportunidades. Los aspectos a nivel individual, organizacional e institucional interactúan y afectan la búsqueda de nuevas oportunidades. Las oportunidades en este contexto son

evaluadas cognitivamente a nivel individual, construidas por una actividad innovadora a nivel empresarial y moldeadas por una actividad estructurante a nivel institucional.

Los clústeres pueden impulsar la creación de nuevas empresas o la productividad de las ya existentes (Szerb et al., 2014). El carácter de red de contactos de los clústeres contribuye a que los emprendedores nacientes encuentren recursos e información más ágilmente que en un entorno aislado (Koo-Cho, 2011); los clústeres basados en la puesta en común del conocimiento afectan en mayor medida que los basados en transacciones de la cadena de valor a la creación de nuevas empresas. Sternberg y Litzemberger (2004) afirman que la existencia de uno o varios clústeres industriales tiene un impacto positivo en el número de startups y la actitud hacia el emprendimiento. Para Delgado et al. (2010) los emprendedores son agentes de innovación y un ecosistema con clústeres bien cimentados debería impulsar la actividad emprendedora. Reveiu y Dârdalã (2012) concluyen que el sistema clúster explica alrededor del 50% de la creación de nuevas empresas en un año; y la concentración de la actividad económica en diversos clústeres da cuenta de un 35% más de la tasa de emprendimiento. La existencia de una o varios clústeres en una región tiene, por tanto, un impacto positivo en el número de nuevas empresas creadas. Referente a Castilla y León las estructuras clúster se han convertido en una pieza clave para el desarrollo de la innovación en el tejido productivo; se incentiva la colaboración cruzada y la difusión tecnológica en las empresas en los diversos sectores estratégicos de la región.

El concepto clúster se identifica con las Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) surgidas en un espacio geográfico o sector concreto, donde los procesos de cooperación –entre los agentes de innovación y las empresas– son cruciales para la potenciación de la I+D+i y la competitividad regional. Castilla y León cuenta en la actualidad con siete AEIs reconocidas por del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Figura 35, que reflejan la diversidad sectorial del tejido productivo regional (Caixabak Research, 2021): Construcción Eficiente

(AEICE), Asociación Española de Valorización Energética de la Biomasa (AVEBIOM), Clúster de Bienes de Equipo de Castilla y León (CBECYL), Ciberseguridad y Tecnologías Avanzadas (CIBERSEGURIDAD), Foro de Automoción de Castilla y León (FACYL), Clúster de Soluciones Innovadoras para la Vida Independiente (SIVI) y Asociación de la Industria Alimentaria de Castilla y León (VITARTIS). La política regional de clústeres se promueve en el marco de la Estrategia RIS3 y, en consecuencia, contribuye al cambio del modelo productivo a partir de los ejes de especialización sectorial inteligente.

Figura 35. Clústeres Castilla y León



Fuente: Caixabak Research, 2021.

La tendencia actual es a aglomeraciones de empresas más transversales que un clúster, los denominados hub que suelen hacer referencia al sector tecnológico. Castilla y León cuenta con algunos hub como el Digital Innovation Hub Industry 4.0 (DIHBU) que aglutina empresas industriales, centros de conocimiento, y desarrolladores en soluciones Industria 4.0 en Castilla

situado en Burgos o el Digital Innovation HUB, especializado en ciberseguridad y con sede en León.

Otro aspecto relevante, aunque menos visible es la influencia de modelos de referencia para el crecimiento del emprendimiento y **el capital social**. Existe un consenso entre los investigadores de que la observación de modelos inspiracionales permite a las personas descubrir y aprender habilidades específicas y adquirir los conocimientos necesarios para ser emprendedor (Bosma et al., 2012; Lent et al., 1994; Scherer et al., 1989; Scott & Twomey 1988). Gibson (2004) resume las diversas funciones que pueden cumplir los modelos emprendedores inspiracionales y argumenta que la importancia de los modelos radica en tres funciones interrelacionadas: proporcionar aprendizaje, proporcionar motivación e inspiración y ayudar a las personas a definir su propia identidad. Las intenciones y el comportamiento empresarial se ven afectados por la exposición a modelos a seguir (Abbasianchavari & Moritz, 2021); en particular, los autores encontraron que este efecto depende de quién, cuándo y en qué contexto ocurre la exposición. En el GEM España 2020-2021 se encuesta a la población sobre la disposición de modelos de referencia de emprendedores, considerándose esta variable un valor positivo de fomento del emprendimiento, mientras que la media de la EU es de 51,4 % en España se ve mermada a un 37,3 % pero Castilla y León, en el primer puesto de las comunidades, con un 41 %, afirma sentirse inspirada por emprendedores reconocidos socialmente. El **capital de red** hace referencia a las relaciones y está adquiriendo un gran protagonismo en la literatura a la par que se reconoce y analiza la economía basada en el conocimiento (Fitjar & Huber, 2015; Sleuwaegen & Ramboer, 2020) siendo un perfecto instrumento para acelerar el derrame o desbordamiento del conocimiento. Cabe subrayar de nuevo que los desbordamientos de conocimiento y tecnología son cruciales para la actividad innovadora, acotada por un espacio y concentrada en ciertas áreas (Acs et al., 2017; Audretsch & Feldman, 1996; Storey, 2005).

5.2.3 Educación, capital humano y creatividad

Abordar el tema de la educación y el emprendimiento supone contemplar un set de variables que se escapan al objeto de este trabajo y que cabe enfocar desde múltiples perspectivas:

- Nivel de educación y probabilidad de emprender.
- Nivel de educación y éxito emprendedor.
- Área de estudios y probabilidad o éxito emprendedor.
- Calidad de la educación e influencia en el emprendimiento innovador.
- Educación en emprendimiento en edad escolar y actividad emprendedora.
- Educación terciaria en emprendimiento y tasa de emprendimiento.

Es tan complejo y crucial el tema que en este punto solamente se ofrecen algunos datos que bien reflexionados pueden llevar a importantes conclusiones para el emprendimiento, la innovación y el desarrollo regional de Castilla y León y siempre teniendo en cuenta que la educación para el emprendimiento, quizá, no empiece sino acabe en la universidad.

Existe un consenso tácito entre expertos sobre la influencia positiva de un alto nivel de educación académica en la posibilidad de comprometerse en el proceso de creación de empresas (Cooper et al., 1994; Delmar & Davidsson, 2000). Además, por cada año adicional de escolarización los estudios muestran un efecto marginal en las ganancias acumuladas en la actividad empresarial, oscilando en los diferentes estudios entre 6,1 y 6,5 % (Iversen et al., 2010; Van der Sluis et al., 2008).

La tasa de educación terciaria en Castilla y León, según datos del tercer trimestre del 2021 del INE es moderada en términos nacionales y alta en términos europeos; estando la educación superior (terciaria) 2 puntos por debajo de la media y encontrándose en decimotercer lugar de las 19 comunidades, como ilustra la Tabla 16.

Tabla 16. Población de 16 o más años por nivel de formación y CCAA, 2021

	Total 2021T3	Analfabetos 2021T3	Estudios primarios incompletos 2021T3	Educación primaria 2021T3	Primera etapa de educación secundaria y similar 2021T3	Segunda etapa de educación secundaria, con orientación general 2021T3	Segunda etapa de educación secundaria con orientación profesional 2021T3	Educación superior 2021T3
Ambos sexos								
Total Nacional	100,0	1,3	4,2	10,9	28,3	14,3	8,5	32,5
01 Andalucía	100,0	2,4	6,7	11,0	31,1	12,1	9,0	27,7
02 Aragón	100,0	0,8	2,4	12,8	26,0	15,3	10,9	31,9
03 Asturias, Principado de	100,0	0,6	2,4	11,3	29,5	12,7	9,3	34,2
04 Balears, Illes	100,0	1,1	2,7	10,1	28,3	17,3	10,9	29,6
05 Canarias	100,0	1,8	5,3	11,1	24,8	18,3	8,8	29,8
06 Cantabria	100,0	0,2	0,9	9,1	30,9	12,8	11,6	34,4
07 Castilla y León	100,0	0,5	2,5	14,8	29,4	12,8	9,5	30,5
08 Castilla - La Mancha	100,0	1,5	6,4	11,6	33,0	14,0	8,2	25,3
09 Cataluña	100,0	1,3	4,0	12,0	27,0	13,7	7,7	34,3
10 Comunitat Valenciana	100,0	1,4	3,8	8,7	31,7	14,2	9,4	30,9
11 Extremadura	100,0	2,2	7,8	12,8	34,2	11,2	8,4	23,4
12 Galicia	100,0	0,8	4,6	10,3	33,0	12,5	7,6	31,1
13 Madrid, Comunidad de	100,0	0,6	2,6	9,3	21,1	19,3	6,0	40,9
14 Murcia, Región de	100,0	2,4	5,1	8,8	33,7	12,8	8,9	28,3
15 Navarra, Comunidad Foral de	100,0	0,8	2,2	14,0	22,6	12,4	10,1	37,9
16 País Vasco	100,0	0,6	2,4	10,2	21,9	11,5	9,6	43,8
17 Rioja, La	100,0	1,0	1,7	8,0	33,8	13,4	9,6	32,5
18 Ceuta	100,0	1,6	1,0	16,3	34,1	21,1	5,7	20,3
19 Melilla	100,0	2,8	5,7	13,3	22,0	15,1	5,8	35,4

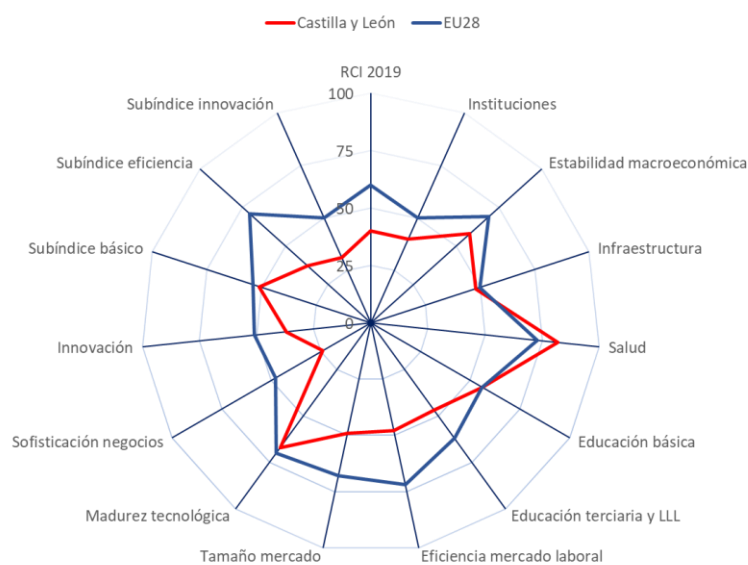
Porcentajes con respecto al total de población.

Fuente: INE 2022.

Se debe hacer un matiz sobre el nivel educacional; una elevada tasa de graduados universitarios no corresponde automáticamente con una elevada preparación educacional para el emprendimiento y la innovación. Castilla y León, en población con educación terciaria puntúa 0,7 versus la media europea de 0,4 (Figura 33). En el mismo informe de la Comisión Europea, Innovation Scoreboard, se obtiene también la siguiente gráfica (Figura 36) que representa los índices de innovación y evalúa la educación terciaria y permanente para Castilla y León con 43/100, considerablemente por debajo de la media europea (59/100). La conclusión que se puede extraer es que en Castilla y León se educa bien en general y mal en educación emprendedora, no siendo una prioridad en los planes de estudio. Observando los datos ofrecidos por el GEM de España 2020-2021 para la distribución de los colectivos emprendedores por nivel educativo, la mayor tasa de emprendedores es aquella con educación terciaria (superior y posgrado). La población involucrada en TEA cuenta mayoritariamente con estudios universitarios o de posgrado (55,3%), lo que indica una evolución muy positiva en

este colectivo, el 10% de los egresados se halla inmerso en un proceso de emprendimiento. Las personas con estudios primarios o sin estudios, en el grupo de las empresas consolidadas, suponen un 20%, mientras que solo representan el 11% de las que se encuentran en TEA. Entre los futuros emprendedores se observa una progresiva participación de la población con estudios secundarios, este proceso podría indicar que los esfuerzos realizados en el fomento de la iniciativa emprendedora en los estudios de formación profesional empiezan a dar sus frutos. Es necesario interpretar correctamente los datos sobre el nivel educativo en las fases emprendedoras; en el 2020 el 47% de los emprendedores potenciales y el 55,4% de los nacientes tenían educación terciaria, en la fase de consolidación la cifra de emprendedores con educación universitaria fue de 41,7 %; esto debe ligarse a la tendencia en alza de emprender con estudios superiores y las estadísticas de los años venideros probarán, o no, la consolidación de este grupo.

Figura 36. Indicadores competitividad regional para Europa y Castilla y León



Fuente: Comisión Europea, 2021.

El **capital humano** de la población emprendedora se complementa con la formación específica en emprendimiento. Los emprendedores potenciales son el colectivo en el que

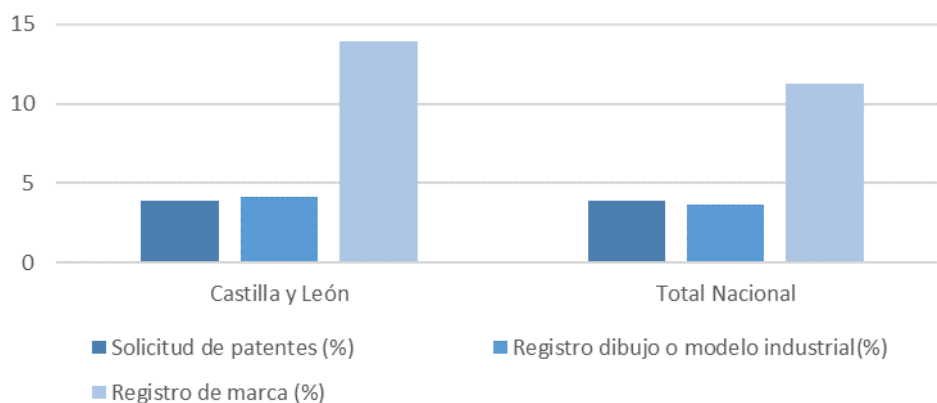
encontramos más formación específica relativa al emprendimiento, aproximadamente la mitad de la población emprendedora tiene conocimientos específicos en el área.

El factor **creatividad** ha sido tratado en la literatura de modo marginal, Florida (2002) introduce el concepto de capitalismo creativo para definir el paso de un capitalismo industrial a uno basado en el talento, el conocimiento y la creatividad. Florida et al., (2016) afirman que el crecimiento y la prosperidad en las comunidades depende de tres habilitadores de la creatividad, que los autores denominan “las 3T del desarrollo económico”: tecnología, talento y tolerancia; y sugieren que la división entre la clase creativa y la clase de servicio se encuentra en la raíz de la creciente desigualdad que estamos viendo tanto en los países avanzados como en los países en desarrollo.

Existe una interacción entre las características sociales regionales, el capital humano, y la formación de nuevas empresas (Lee et al., 2002; Lee et al., 2004), la diversidad social y la creatividad están relacionadas positivamente con la creación de empresas así como con la generación de innovación regional medida a través de la producción de patentes per cápita; estos supuestos están basados en los estudios de Jacobs de los sesenta sobre el urbanismo que proponen la innovación como un producto conjunto del capital humano y la creatividad y consideran que la capacidad de innovar es una función de la capacidad de una región para atraer capital humano y eliminar barreras de entrada para personas con talento y creativas de orígenes diferentes. Hemos señalado en este trabajo que la tasa de emprendimiento en Castilla y León se ve aliviada por personas de otro origen que en cierto modo compensan el descenso en TEA ocasionado por la despoblación; el conjunto de empresarios de otras nacionalidades en Castilla y León ha aumentado un 39,5%, lo cual es un dato positivo y que seguramente influye en la diversidad, creatividad y calidad del tejido empresarial.

Una clásica medida de la creatividad y capital humano de una región es el número de patentes registradas en la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM). Según los datos del 2017 al 2019 proporcionados por el INE 2022, el paisaje de Castilla y León en el contexto nacional es bueno con un porcentaje de empresas innovadoras solicitando patentes de 3,88 % (frente al 3,89% nacional), de un 4,11% registrando algún dibujo o modelo industrial respecto al 3,69% nacional y finalmente un 13,90 % de empresas innovadoras que registraron una marca frente al 11,25% nacional (Figura 37). Asumiendo que estos dos datos son indicativos de la capacidad creadora y creativa del tejido empresarial, Castilla y León se mantiene en un rango medio.

Figura 37. Actividad innovadora y propiedad intelectual, 2017-2019

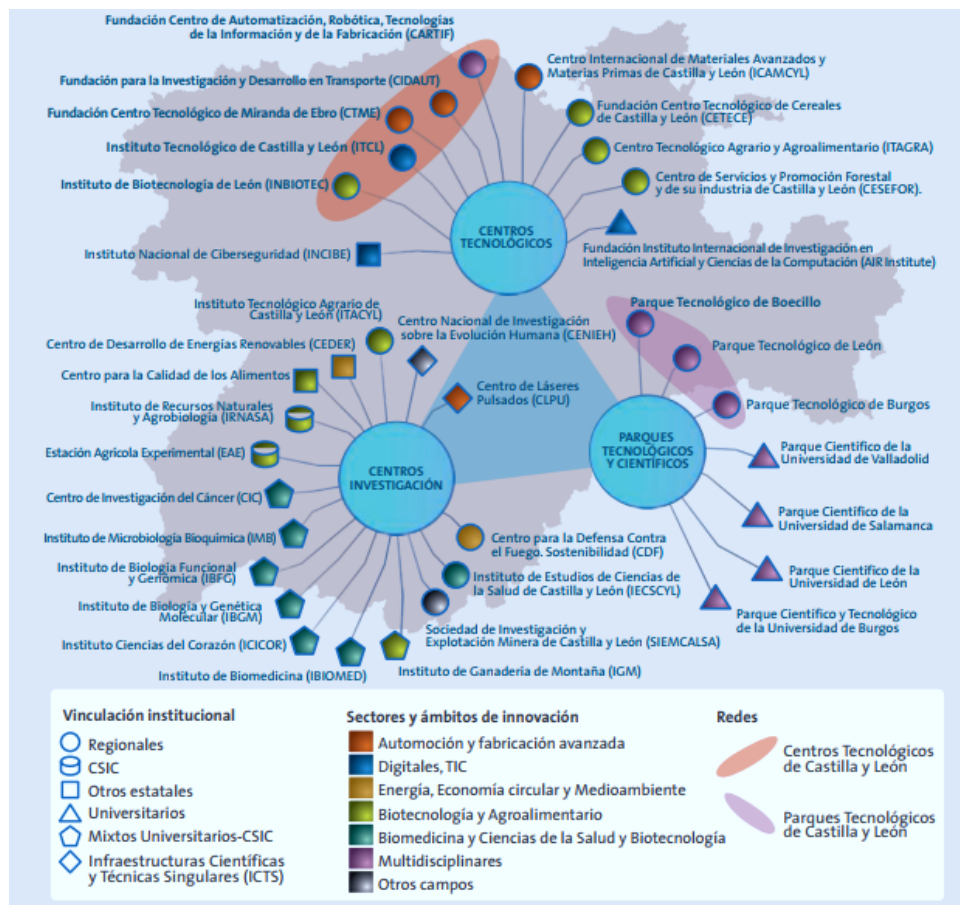


Fuente: INE, 2022.

La economía basada en el conocimiento ha puesto considerablemente de relieve el papel de las universidades en la comercialización de la innovación, en forma de nuevas tecnologías y conocimientos de los centros de investigación (Breznitz & Etzkowitz, 2017; O’Shea et al., 2004; Miller et al., 2018). Cabe reseñar el rol de los centros de innovación y transferencia tecnológico, comúnmente denominados knowledge spillovers, que favorecen la transmisión de conocimientos más allá de las fronteras de una institución singular; en estos centros tiene un peso importante la proximidad geográfica que transmite el conocimiento tácito o implícito; las universidades adquieren en este contexto una misión fundamental como transmisores del

conocimiento, habiéndose encontrado una estrecha relación entre el número de patentes empresariales y el apoyo a la creación de spinoffs en una región (Feldman, 2001; Keller, 2002). En la Figura 38 se ofrece una vista general de todos los centros de transferencia de Castilla y León en el 2021 que tienen un papel directamente activo y también habilitador para la transferencia de conocimiento regional.

Figura 38. Espacios e Infraestructura de I+D+i en Castilla y León, 2021



Fuente: Caixa Research, 2021.

El grado de innovación de los negocios que resultan de la actividad emprendedora es comúnmente utilizado como índice de calidad de este y de hecho el emprendimiento es, dentro de los sistemas de transferencia de I+D+i, un instrumento para unir el mundo del conocimiento aún no explotado y el de los negocios a través de parques científicos, spinoffs y otras medidas de transferencia.

5.2.4 Instituciones

El desarrollo de las teorías institucionales es de reciente institución y trata de esclarecer la influencia de las instituciones en la sociedad en general (Scott, 2008); las instituciones son las reglas del juego de una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana (North, 1990); en el área del emprendimiento las instituciones son estudiadas en forma bidireccional, es decir, en que medida las instituciones influyen en el emprendimiento y viceversa.

Las políticas institucionales dirigidas a fortalecer las actividades emprendedoras están presentes en la actualidad en todos los países económicamente avanzados y son consideradas un instrumento clave para fomentar el desarrollo económico a nivel supranacional (como la EU), a nivel nacional y a nivel subnacional de regiones (como los estados federales dentro de Alemania, los cantones suizos o las comunidades autónomas españolas) o incluso a nivel de comunidades locales, generando las medidas regionales un mayor impacto en la actividad emprendedora que las nacionales (Sternberg, 2009). Existe una fuerte conexión entre el entorno regional y local y el emprendimiento; lo cual sugiere que es importante disponer de una estructura institucional eficiente para promover la creación y desarrollo empresarial (Aparicio et al., 2016; Muralidharan & Pathak, 2018). La mayoría de las políticas de apoyo del gobierno tienen un enfoque meramente regional y este empeño se puede argumentar por las ventajas competitivas regionales que ofrece el emprendimiento: la creación de empleo y la recaudación de sustanciosos impuestos (Sternberg, 2021). La literatura distingue entre instituciones formales (reguladoras) e informales (normativas y cognitivas); el emprendimiento se ve impulsado de forma multiplicativa por la interacción de ambas (North, 1990) siendo interdependientes e inseparables para formar el marco institucional que afecta al sistema de innovación (Henning et al., 2010). Aunque algunos autores sugieren que el origen de las diferencias regionales en emprendimiento radica en los contextos institucionales (Aidis et al.,

2007; Urbano & Alvarez, 2014) y aunque el marco regulatorio proporciona una explicación del rendimiento emprendedor de una nación o región (Levie & Autio, 2008; Van Gelderen et al., 2015) son las instituciones informales como los códigos de conducta, valores y percepciones subjetivas las que significativamente afectan en mayor medida la motivación emprendedora (Aparicio et al., 2016; Feldman, 2001; Muralidharan & Pathak (2018) teniendo un mayor impacto en la percepción de oportunidades emprendedoras. Las instituciones formales (regulatorias), entre ellas el control de la corrupción, la confianza en las habilidades y la cobertura privada para obtener crédito, promueven un efecto positivo en el emprendimiento como demuestra el hecho de que la actividad emprendedora es afectada por la calidad de estas (Baumol, 1993; Henrekson, 2007; Sobel 2008). Unidas de modo indisoluble a las instituciones y justificando su propósito están las organizaciones u organismos; según North, las instituciones determinan las oportunidades que ofrece una sociedad, las organizaciones u organismos son creadas para explotar esas oportunidades.

Los organismos formales diseñados en Castilla y León para el fomento de la transferencia del conocimiento cuentan con dos servicios diseñados ad hoc: el Servicio de Ofertas y Demandas en I+D+i y el portal telemático de la Red de Emprendimiento e Innovación de Castilla y León (Redei). A través de la herramienta Lanzadera Financiera, el ICE ofrece diversas fórmulas de financiación: ayudas, préstamos, capital riesgo, capital semilla, programas de capitalización específicos para la innovación de productos de tipo coyuntural (como son las medidas financieras ante la crisis COVID-19). El músculo financiero del ICE se sustenta en los fondos de las sociedades financieras de perímetro regional (Sodical e Iberaval), pero también se ha ampliado a través de la colaboración público-privada como muestra la Figura 39.

Figura 39. Estructura del sistema público regional de Castilla y León para I+D+i



Fuente: Caixabank Research, 2021.

El contexto institucional puede incitar o inhibir el emprendimiento, un entorno económico donde las actividades emprendedoras son sustentadas por instituciones y un sistema de gobernanza confiable infieren positivamente en el emprendimiento (Baumol, 1993; North, 1990). Tanto el NECI del 2020-2021 como el índice de desarrollo regional de la Comisión Europea dado por el Regional Innovation Scoreboard 2021 sugieren trabajar fundamentalmente en dos aspectos que fomenten la innovación y el emprendimiento en la comunidad, por un lado, la educación en su más amplio sentido y sobre todo la educación emprendedora en el ámbito escolar y por otro, las políticas gubernamentales y el acceso a la financiación, las cuales han recibido por los expertos en emprendimiento y desarrollo regional una mejorable valoración.

El cometido de la Tabla 17 es cartografiar algunas de las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas que la autora, completando las ofrecidas por el informe CaixaBank Research 2021, considera prioridad para el sistema de innovación y emprendimiento de la comunidad castellanoleonés y que se han ido exponiendo a lo largo de este capítulo.

Tabla 17. Análisis DAFO del emprendimiento y consolidación en Castilla y León 2021

DEBILIDADES
D1. Emprendimiento poco ambicioso, sin pretensión internacional y de crecimiento
D2. Fuga de talentos
D3. Insuficiente adaptación del sistema universitario a las demandas del tejido productivo.
D4. Desequilibrio entre recursos concentrados en promover emprendimiento naciente en jóvenes y el apoyo a la consolidación a cualquier edad y el emprendimiento en edad avanzada
D5. Rendimiento en innovación se encuentra entre el 50% y el 90% del rendimiento medio de las regiones europea, PIN en I+D+i por debajo media europea. Número de empresas innovadoras y de empresas de base tecnológica es minoritario
D6. Dispersión territorial de los esfuerzos e iniciativas en emprendimiento e I+D+i
D7. Percepción status del emprendedor y atractivo del emprendimiento
FORTALEZAS
F1. Consolidación sólida
F2. Liderazgo educativo en informes PISA y OECD
F3. Crecimiento del gasto en I+D+i,
F4. Sector privado lidera la inversión innovadora.
F5. Incremento del emprendimiento un 37,5% desde 2008,
F6. Estructura clúster bien orquestada
F7. Soporte institucional al emprendimiento
AMENAZAS
A1. Restringida masa crítica de emprendedores debido a la despoblación
A2. Cultura de MYPIMES – Dificil absorción de la I4.0
A3. Baja ejecución de fondos de ayuda – en especial Next Generation y Fondo Rescate
A4. Bajo peso político de la región en la EU
A5. Falta de atractivo como región de inversión por cercanía a Madrid
A6. Baja capacidad de digitalización debido a la falta de ambición en crecimiento
A7. Tejido orientado al B2C
OPORTUNIDADES
O1. Integración de centros de I+D+i y mejor articulación de los mismos
O2. Crecimiento de las empresas emergentes aprovechando la situación geográfica en el corredor del Atlántico
O3. RIS3 2022- 2027 – apuesta por el emprendimiento innovador
O4. Desarrollo de la economía verde
O5. Apoyo a la digitalización empresarial
O6. Creación de un entorno administrativo y digital más favorable al emprendimiento y consolidación
O7. Apuesta por emprendimiento de calidad

Elaboración propia.

06.

CAPÍTULO 6

HIPÓTESIS DE
INVESTIGACIÓN



CAPÍTULO 6 Hipótesis de Investigación

6.1 Introducción

Dada la falta de conexión entre diferentes materias en el estudio del emprendimiento, en los capítulos previos de esta tesis se ha pretendido contribuir al acercamiento de diversas disciplinas estableciendo enlaces entre teorías de gestión empresarial, psicología de la persistencia emprendedora y propuestas de desarrollo regional.

Dentro de la exposición de las teorías más aceptadas y consensuadas por la comunidad científica sobre las tres grandes áreas en las que versa este trabajo se ha procurado dotarlas de un carácter más conectado, fluido y complementario; primero, y desde una perspectiva a caballo entre la gestión empresarial y la psicología, se explora la fase de crecimiento y consolidación empresarial así como el emprendimiento habitual para después ir estrechando el enfoque del trabajo en la psicología y abordar los temas más importantes y objeto de la parte empírica que son la persistencia emprendedora, entendida esta como la intención de consolidar la empresa creada o reemprender, incidiendo especialmente en dos constructos: la motivación y la resiliencia, para después presentar las variables independientes analizadas en este trabajo, concretamente, el continuum optimismo – pesimismo, el control percibido (controlabilidad) y la autoeficacia percibida, el control bajo presión y el bienestar del emprendedor. En un paso más adelante, y tras un previo análisis cuantitativo y cualitativo del emprendimiento en Castilla y León durante la pandemia, se procede, con ayuda del marco teórico, a retratar el estado del desarrollo regional y la innovación en Castilla y León; todo ello en un lapso temporal caracterizado por alta incertidumbre, la pandemia COVID-19.

Tras la formulación de las hipótesis, que nos ocupa en este capítulo, sobre las variables psicológicas que afectan a la persistencia emprendedora y el análisis de los resultados, sirva la

exposición de conclusiones, reflexiones y consideraciones, teniendo en cuenta la idiosincrasia del escenario regional, para contribuir al entendimiento y de algún modo mejora del clima emprendedor de la comunidad de Castilla y León.

La formulación de las hipótesis se basará en los principios teóricos sintetizados a continuación y los hallazgos expuestos en los capítulos de contextualización y presentados brevemente en la siguiente sección, antecedentes.

Las características comunes de una empresa emergente son la orientación a un **negocio escalable y repetible, con capacidad de rápido crecimiento que suele apoyarse en la tecnología y en la innovación** bajo condiciones de alta incertidumbre (Blank & Dorf, 2012; Ehsan, 2021; Graham, 2021; Ries, 2011). La transición de emprendedor a empresario implica gestionar esta fase. La transición, periodo en el que se hayan la mayoría de las empresas estudiadas en la parte empírica, supone una transformación desde la informalidad y la falta de estructura a la adopción de una forma estructurada, profesional y disciplinada necesaria para el escalado (Wasserman, 2003). A la par que se formalizan las estructuras y operaciones, el emprendedor debe lograr la transición personal a empresario y todo esto bajo la sombra de lo que en la literatura se denomina **el valle de la muerte**, el cual se refiere al intervalo de tiempo entre la recepción de fondos de capital de riesgo por parte de una empresa y el establecimiento de un flujo financiero positivo y estable. Tras superar este momento la empresa experimenta un punto de activación o, en otras palabras, encuentra el umbral de desencadenamiento.

Con el fin de apoyar a nivel regional o nacional a estos emprendedores con ambiciones de alto crecimiento se crean **aceleradoras**, como el paso lógico siguiente a las incubadoras de empresas. Las aceleradoras potencian el capital emprendedor en su más amplio sentido (Bingham et al., 2007; Rao, 1994; Zott & Huy, 2007) actuando como un nexo entre la

investigación y la creación de un producto y su entrada en el mercado (Barron & Amorós, 2020).

El **emprendimiento habitual**, entendido este como la creación de empresas sucesivas o simultáneas por un mismo emprendedor, es muy común en el panorama emprendedor y merece mayor atención pues son emprendedores con un alto capital humano (conocimientos y experiencia) y capital social (red de relaciones).

Desde el punto de vista del individuo emprendedor, incluso en el más fértil e ideal ecosistema, es necesario disponer de la capacidad de persistir (Foo et al., 2006), si bien un emprendimiento originado por la detección de oportunidades que percibe un apoyo del entorno es por regla general el que más propiciará conductas de **persistencia emprendedora** (Ahsan et al., 2021). Tradicionalmente, la literatura sobre la persistencia considera dos elementos esenciales: la motivación y determinación a continuar especialmente en situaciones adversas, y la tendencia a declinar alternativas atractivas (Gimeno et al., 1997; Holland & Shepherd, 2013; Zhang, 2020). La intensidad de la persistencia vendrá determinada mediante la evaluación de la deseabilidad de los posibles resultados que acarrea la oportunidad y la probabilidad de lograrlos. La persistencia en emprendedores en serie, manifiesta en su intención o acción de reemprender, manifiesta la importancia de este concepto, especialmente si se cuenta con experiencias previas de fracaso; dado que los emprendedores en serie mejoran su rendimiento con cada nuevo intento.

La mayoría de los estudios sobre persistencia emprendedora están centrados en el análisis de rasgos de personalidad; sin obviar el gran peso que esta ejerce en el grado de persistencia emprendedora (Baum & Locke, 2004; Markman et al., 2005; Patel, 2014) existen otros factores, empresariales y contextuales, de capital importancia para la constante decisión de

continuar emprendiendo (Adomako et al., 2016; Calendo et al., 2020; Holland & Sheperd, 2013; Lomborg et al., 2019)

En esta tesis se profundiza en los rasgos del individuo emprendedor y se expone en primer lugar la **motivación para persistir**. Las fuerzas externas dadas por el contexto junto con la motivación personal generan el resultado de la ecuación de la optimización de la utilidad de la alternativa emprendedora, la cual para cada emprendedor es diferente (Kahneman & Tversky, 1984). Baum et al. (2001) y Baum y Locke (2004) proponen entender la motivación como una variable moderadora de la tenacidad y la vocación profesional en la persistencia emprendedora.

Una de las razones por las que los emprendedores son capaces de enfrentarse a la adversidad e incertidumbre durante la fase de transición de emprendedor a empresario se halla en la capacidad de **resiliencia emprendedora** (Pérez Alonso & Moreno de Castro, 2020) que como Corner et al. (2017) afirman consiste en la capacidad para preservar el equilibrio psicológico y emocional en situaciones empresariales desfavorables y cambiantes. En este sentido, Hayward et al. (2010) consideran la resiliencia como la capacidad de crear nuevas empresas, de reemprender, tras el fracaso. La resiliencia va más allá de ser un recurso para gestionar la adversidad, habilita al emprendedor para después de la absorción del choque y la reconstrucción del entorno profesional poder atribuir un sentido a la experiencia y transformarla en una experiencia de aprendizaje (Charreire Petit & Cusin ,2013).

Comúnmente se asume que las personas con ideas menos realistas se sienten más atraídos por el emprendimiento (De Meza & Southey, 1996); la literatura sobre la influencia del **realismo/optimismo** en la persistencia emprendedora revela que un optimismo moderado cercano al realismo actúa como recurso personal valioso y decisivo en la persistencia.

El estilo cognitivo actúa como antecedente de la variable optimismo/realismo en la persistencia emprendedora (Aspinwall et al., 2005; Dutta & Thornhill, 2008; Mitchell et al., 2004; Riding & Rayner, 1998); mientras que para los estilos cognitivos creativo y analítico la relación entre optimismo y persistencia es más alta, para el estilo planificador una tendencia al realismo actúa como antecedente de la persistencia emprendedora. En general, a la hora de tomar decisiones y ejecutar acciones el emprendedor se apoya en pensamientos racionales y analíticos y es el realismo, más que el optimismo, un rasgo de personalidad deseable para persistir (López García, 2009; Lowe & Ziedonis, 2006).

En el momento de la creación de una empresa las mujeres exhiben un realismo más alto que los hombres, más optimistas (Dai et al., 2017; Koellinger et al., 2008) y acorde con Fraser y Greene (2006) y Ucbasaran et al., (2007) la experiencia emprendedora deriva en un mayor realismo para el conjunto de emprendedores.

Respecto al control conductual percibido, este se considera en la teoría de la conducta planeada, junto con la actitud y la norma subjetiva, un antecedente proximal de la intención conductual (Ajzen, 2006). No existe unanimidad sobre la conceptualización del control conductual percibido (Yap et al., 2013) y ha sido confundido o mezclado con el concepto de autoeficacia. El control percibido está compuesto por dos dimensiones; la autoeficacia y la controlabilidad percibida (Armitage & Conner, 2001; Kraft et al., 2005).

La **autoeficacia** hace referencia al control interno de conocimientos y habilidades y refleja una percepción de la facilidad o dificultad de emprender un comportamiento específico, así como la confianza en poder ejecutar dicho comportamiento. La autoeficacia, junto con la resiliencia, está estrechamente relacionada con la persistencia emprendedora (Markman et al., 2005) afectando a la estimación de la capacidad de logro y así mismo al nivel de estrés experimentado ante circunstancias difíciles; también ejerce una influencia en el nivel de

esfuerzo que la persona está dispuesta a invertir, en la reacción al fracaso y en el papel facilitador o inhibidor de los pensamientos para lograr los propósitos establecidos (Bandura, 1999; Wood & Bandura, 1989); razones estas por las que tradicionalmente en la literatura se considera la autoeficacia un sólido predictor de la persistencia emprendedora (Boyd & Vozikis, 1994; Cardon & Kirk, 2015; Krueger & Brazeal, 1994; Miao et al., 2017; Newman et al., 2019; Shane et al., 2003).

La autoeficacia se manifiesta ya en edades muy tempranas e influye en la elección de la carrera profesional siendo una barrera de entada al emprendimiento para las mujeres que, en general, disponen de una autoeficacia más baja (Langowitz & Minniti, 2007; Scherer et al., 1990; Stephen & Mary, 2008; Wilson et al., 2007) pero las mujeres que optan por el emprendimiento poseen un nivel comparable al hombre (Chen et al., 1998; Zhao et al., 2005; Li et al., 2020).

La controlabilidad percibida abarca factores de control externo y está basada en la percepción del control sobre el comportamiento y la medida en que la ejecución del comportamiento depende o no de la persona. El control percibido, entendido como controlabilidad sobre la adversidad, marcará el curso de la acción, los esfuerzos y la duración de la persistencia y resiliencia influyendo en lo que el emprendedor hace y en aquello en lo que se transforma, así como en su motivación y compromiso para persistir, o no, ante adversidades (Stoltz, 1997).

El emprendimiento es una actividad exigente que requiere un alto grado de **control bajo presión** y constante autorregulación (Frese & Gielnik, 2014). Las teorías de autorregulación describen al ser humano como un sistema complejo que regula la acción para alcanzar sus metas (Vancouver & Day, 2005; Vohs & Baumeister, 2004), en nuestro caso la persistencia emprendedora. El modelo seleccionado en esta tesis para entender la variable psicológica

control bajo presión es el propuesto por Carver y Scheier (1981) en forma de un proceso de retroalimentación que da cabida a aspectos cognitivos, conductuales y emocionales. Este proceso contempla en primer lugar la definición de metas, la planificación, la acción y esfuerzo para lograrlas y la revisión continua del progreso (Austin & Vancouver, 1996; Vancouver & Day, 2005). Para el afrontamiento de la adversidad y la disminución de la presión en las diferentes fases del proceso de control se propone la teoría de la valoración y del afrontamiento al estrés de Lazarus (1966; 1999) y Lazarus y Folkman (1984) con diferentes estrategias para hacer frente a las demandas internas y ambientales, y los conflictos entre ellas, que exceden los recursos del emprendedor. No se han encontrado diferencias de género en la intensidad de la percepción de presión, sí en la identificación de las fuentes de tensión (Frey 2000; Lindqvist et al., 1998; Matud, 2004; Tamres et al., 2002) y en las estrategias de afrontamiento para controlarla; inclinándose los hombres por estrategias propias de una actitud agente y las mujeres de una actitud comunal (Crowe & Higgins, 1997; Friedman & Förster, 2001; Higgins, 1997).

Por último, tanto en la parte teórica expuesta como en la empírica del siguiente capítulo se considera **el bienestar emprendedor** como antecedente y consecuencia del emprendiendo. Wiklund et al. (2019) consideran el bienestar emprendedor como la experiencia de satisfacción, la prevalencia de afectos positivos y el sano funcionamiento psicológico del individuo emprendedor. Partiendo de que existen dos enfoques sobre el bienestar, el hedónico y el eudaimónico (Deci & Ryan, 2000; Ryff, 1989), es el bienestar eudaimónico el más estrechamente vinculado a la resiliencia y la adaptabilidad en condiciones adversas (Ryff, 2017).

Sobre la base de la teoría de la autodeterminación de Ryan y Deci (2000), Shir et al. (2019) investigan como las variables de la autodeterminación (competencia percibida, control y relación) influyen en el bienestar emprendedor, encontrando que la autonomía psicológica

media la relación entre el compromiso emprendedor y el bienestar proporcionado por la competencia percibida y el sentido de relación o pertenencia a redes o grupos sociales. Para concluir, Lyubomirsky et al. (2015) sugieren que el rendimiento es mayor si se experimenta bienestar, y este postulado no es diferente para los emprendedores como han demostrado Wincent et al. (2008); emprendedores con un alto grado de bienestar alcanzan un alto rendimiento y son más propensos a persistir. Los hombres y las mujeres emprendedores están en disposición de alcanzar estados equiparables de bienestar subjetivo (Hmieleski & Sheppard, 2019) siendo las premisas para lograrlo más exigentes para las mujeres (Zisser et al., 2019). El peso del contexto en el bienestar percibido del emprendedor es un factor de gran alcance, basándonos en el estudio bibliométrico de Stephan (2018), un entorno con alto crecimiento económico (Johansson Seva et al., 2016) y un clima de negocios facilitador (Jiang et al., 2017) afecta positivamente el bienestar subjetivo del emprendedor.

6.2 Antecedentes

En la segunda parte de este trabajo se ofrece un análisis detallado del contexto emprendedor en general en los momentos previos y durante la pandemia, para después radiografiar el panorama del emprendimiento innovador y tecnológico de Castilla y León antes y durante la crisis del COVID-19, todo ello en comparación con el resto de las comunidades y ciudades autónomas de España y de la Unión Europea, finalizando esta contextualización con un estudio económico de la relación entre el desarrollo regional, la gestión de la innovación y las políticas de emprendimiento en Castilla y León.

La transformación de una “economía de empresas” a una “economía del emprendimiento” supone un reto para Castilla y León, donde la demografía empresarial languidece a un ritmo preocupante, la comunidad autónoma debe sumarse al esfuerzo de las políticas europeas para el fomento del apoyo a las pymes, la generación de innovación a través

de ellas y el impulso a su crecimiento. La aproximación a estos propósitos puede hacerse a través de la promoción de un ecosistema emprendedor el cual enfatiza las medidas para el apoyo al emprendimiento en el ciclo de vida de la empresa; desde la gestación hasta la consolidación, siendo el factor clave la consideración del contexto regional en sentido amplio (Mason & Brown,2014); en esta misma línea Acs et al. (2014) sugieren que aunque el emprendimiento es un acto individual es también el producto de un contexto y por ello debe abordarse sistémicamente, ya que más allá de un generador de oportunidades también influye en los resultados emprendedores. En este trabajo se propone sustituir el modelo de ecosistemas de emprendimiento, basado en políticas de apoyo al emprendimiento por el de sistemas de emprendimiento que focalizan la atención en las dinámicas de impulso al crecimiento de la productividad regional y tiene un mayor rango de alcance integrando al emprendedor en las teorías de desarrollo regional, innovación y gestión del conocimiento.

Se ha realizado una exhaustiva investigación de los hechos y datos más importantes que sirva de apoyo para la comprensión del sistema socioeconómico en el que los emprendedores tuvieron que desenvolverse y defender sus empresas durante la crisis originada por el COVID-19. Sin entender la cultura emprendedora de la región, su aproximación a la gestión de la innovación y el desarrollo regional, así como los efectos a todos los niveles de la pandemia en la labor emprendedora, cualquier elaboración de hipótesis y análisis empírico sobre la intención de continuar o reemprender de la muestra de estudio resultaría estéril e irreal, simplemente un mero ejercicio intelectual sin base en una realidad específica.

El estudio realizado parte de estas premisas:

- Uno de los baremos más significativos sobre la prosperidad económica de una región viene determinado por el nivel de emprendimiento con un alto estándar de conocimiento e innovación y con un elevado componente de sofisticación tecnológica.

- La inversión en I+D+i es uno de los puntos clave que definen el nivel de desarrollo y bienestar de un país o región a la vez que promueven el emprendimiento de calidad.
- El emprendimiento por necesidad es inefectivo en periodos de recesión, siendo la innovación y la detección de oportunidades más decisivas para el éxito empresarial en escenarios de crisis que en tiempos de prosperidad económica (Devece et al., 2016).

Los hallazgos más relevantes que servirán como base para el establecimiento de las hipótesis de trabajo son los siguientes:

- En el año 2020, respecto al 2019, el conjunto de emprendimiento TEA en España disminuyó en total 0,9%, la consolidación aumentó 0,5% y el abandono empresarial solamente disminuyó 0,3%; por lo que los datos generales no sufrieron grandes variaciones cuantitativas. Si se observan diferencias cualitativas en el clima emprendedor del emprendimiento; la percepción de oportunidades cayó a la mitad, 15%, el miedo al fracaso aumentó un 11%, y en las particularidades del emprendimiento; aquel por necesidad se incrementó un 13% mientras disminuyó fuertemente la aspiración a crear empleo, 7,9%, y a la internacionalización, 5%, reduciéndose la innovación emprendedora un 4,2%.
- Existe una evolución constante, no frenada por los acontecimientos, de mayor paridad de género en la actividad emprendedora; sin embargo, en las empresas de escalado solamente el 20% cuenta con una mujer en el equipo fundador, son empresas más pequeñas y su volumen de facturación es más bajo.
- Solamente el 5% de los jóvenes estaban involucrados en el 2020 en actividades emprendedoras, las dos crisis del siglo XXI han reducido el interés por emprender entre los más jóvenes y aumentado la edad emprendedora del grupo 55+.

- El emprendimiento habitual en España es alto y creció en el 2020; de las empresas emergentes (startups), 6 de cada 10 emprendedores contaban con previa experiencia emprendedora.
- El número de empresas activas disminuyó un 1,1% durante 2020 y se situó en 3,37 millones.
- El SME & Entrepreneurship Outlook 2021 analiza el panorama emprendedor a nivel nacional en las siguientes facetas:
 - Respuesta de gobierno: Se ha lanzado el Marco Estratégico en Política de Pyme 2030 con los Fondos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Castilla y León solamente ejecutó el 40% de los Fondos del Plan de Solvencia Empresarial del Gobierno de España.
 - Vulnerabilidad: El hecho de contar con un tejido empresarial formado en su mayoría por micropymes hizo a España en general y a Castilla y León en particular, con un 97,4% del tejido empresarial formado por pymes y micropymes, reaccionar de manera más vulnerable a la crisis que otras economías con una demografía empresarial más heterogénea. La falta de empresas con alto carácter innovador ralentizó la recuperación económica en Castilla y León, que responde al mismo patrón que toda España.
 - Resiliencia: España ofrece muy buenas condiciones administrativas para la puesta en marcha de una empresa, así como un sólido marco normativo en el que las empresas están comenzando a acceder a los préstamos y subvenciones. En Castilla y León la situación es muy similar, aunque la gestión de préstamos y subvenciones es deficitaria.
- Castilla y León ocupa las posiciones más bajas por comunidades autónomas en la percepción de oportunidades emprendedoras, en la valoración social del emprendedor

y en la buena consideración del emprendimiento como alternativa laboral. El miedo a emprender se sitúa claramente por encima de la media española. Por el contrario, se considera, respecto al resto de España, en disposición de altas habilidades y conocimientos en emprendimiento y asegura contar con modelos de emprendedores de éxito.

- La actividad TEA de Castilla y León respecto a la media nacional es moderadamente alta, pero sin un emprendimiento de calidad: bajo emprendimiento innovador y tecnológico, muy bajas intenciones de internacionalización y un inexistente objetivo de generar empleo. Las empresas de la región consolidan bien y son las que menos cierres sufrieron en el 2020 del conjunto nacional. Se emprende fundamentalmente por necesidad.
- Castilla y León responde de igual modo que el resto de España a la pandemia pero más acentuado; en un panorama de empobrecimiento emprendedor en España, Castilla y León desciende en términos relativos en muchos e importantes parámetros.
- Castilla y León contaba para 2020 con 2,62% de empresas gacela respecto al total de empresas, habiendo perdido en la última década un 1,1%.
- Una gran tradición emigratoria del campo a las ciudades, el envejecimiento de la población, la dispersión y el despoblamiento, el éxodo de la población más joven y mejor cualificada a otras regiones y un desequilibrio en la actividad económica entre las provincias castellanoleonesas han supuesto un escenario difícil, casi hostil, para el emprendimiento y la innovación que tiene su correlato en la demografía empresarial. El número de empresas en Castilla y León en el 2020 disminuyó un 1,9% respecto al año anterior.

- El emprendimiento innovador y tecnológico en Castilla y León ha caído significativamente del 2019 a 2020. Respecto a la innovación en productos y servicios y en procesos su rendimiento es bueno, comparado con la media nacional.
- El contexto institucional tiene un indudable peso en el emprendimiento y este viene mediado por la dimensión regional; España presenta grandes diferencias en la actividad emprendedora debido a que cada comunidad genera un contexto emprendedor propio y diferente.
- Las dimensiones impulsoras del sistema regional de emprendimiento en Castilla y León analizadas son las siguientes:
 - Externalidades socioeconómicas: Castilla y León demuestra cumplir un presupuesto para potenciar el desarrollo tecnológico, la concentración de población, no así otro: el crecimiento de la población. El gasto en I+D de Castilla y León ha superado a la media nacional siendo la intensidad de la innovación la cuarta mayor de todas las comunidades autónomas y ocupando el quinto puesto en gasto en I+D. Castilla y León se posiciona, según el Innovation Index Scoreboard, en la zona media-baja del Índice de Competitividad Regional de la Unión Europea.
 - Clústeres, capital de red y capital social: En Castilla y León las estructuras clúster son una pieza clave para el desarrollo de la innovación en el tejido productivo y cuenta con siete AEIs (Agrupaciones Empresariales Innovadoras).
 - Educación, capital humano y creatividad: En Castilla y León se educa bien en general y mal en educación emprendedora. En la capacidad creadora y creativa del tejido empresarial Castilla y León se mantiene en un rango medio.
 - Instituciones: Los organismos formales diseñados en Castilla y León para el fomento de la transferencia del conocimiento generado por el sistema de

innovación regional cuentan con dos herramientas diseñada ad hoc: el Servicio de Ofertas y Demandas en I+D+i y el portal telemático de la Red de Emprendimiento e Innovación de Castilla y León.

Con todos los datos y hechos expuestos y con el apoyo del estudio de la literatura se procede a exponer el objetivo general y las hipótesis que servirán como orientación para la elaboración de la parte empírica.

6.3 Objetivo general y objetivos específicos

El **objetivo general** de este trabajo es un acercamiento empírico a la realidad del emprendedor innovador y tecnológico de Castilla y León, que se encuentra en la fase de transición de empresa nueva a empresa consolidada, con el fin de arrojar luz sobre la influencia de variables psicológicas tales como el realismo, la autoeficacia, el control bajo presión y el bienestar del emprendedor en la intención de persistir emprendiendo a través del crecimiento y la consolidación y/o de reemprender y así adquirir o mantener el estatus de emprendedor habitual.

Supeditado a este objetivo general se establecen objetivos específicos con el fin de identificar las preferencias de opción laboral de la muestra y desgranar la influencia de las variables psicológicas en la intención de continuar y/o reemprender. Por ello, y desde un planteamiento ascendente, bottom up, de relevancia para el estudio, se plantean los siguientes objetivos específicos.

Los tres primeros objetivos específicos están elaborados para facilitar la comprensión de la idiosincrasia de la población de estudio, tienen un carácter descriptivo y arrojan luz sobre los objetivos posteriores.

El **objetivo específico uno (OE1)** es hallar en qué medida los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León exhiben una clara preferencia por hacer crecer

y consolidar su empresa frente a otras opciones laborales, así como identificar si existen diferencias de género en la preferencia por consolidar.

El **objetivo específico dos (OE2)** y dada la frecuencia e importancia que tiene el emprendimiento habitual para el desarrollo regional es identificar en qué medida existe una inclinación por reemprender entre los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León y si esta inclinación viene moderada por el factor género.

El **objetivo específico tres (OE3)** consiste en identificar las preferencias sobre las alternativas laborales al emprendimiento de las mujeres emprendedoras de Castilla y León versus los hombres.

Los objetivos presentados a continuación hacen referencia a las variables psicológicas y su influencia en la persistencia emprendedora, en forma de intención de consolidar y/o reemprender.

El **objetivo específico cuatro (OE4)** es evaluar en qué medida el realismo, la autoeficacia, el control bajo presión y el bienestar influyen en la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.

Paralelamente al objetivo cuatro y extrapolado al emprendimiento habitual el **objetivo específico cinco (OE5)** tiene como propósito elucidar en qué medida el realismo, la autoeficacia, el control bajo presión y el bienestar influyen en la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.

El **objetivo específico seis (OE6)** es determinar la moderación del género en las variables psicológicas: realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar en la intención de consolidar bajo condiciones de extrema incertidumbre.

Y, por último, **el objetivo específico siete (OE7)**, haciendo eco del OE6, consiste en describir la moderación del género en las variables psicológicas: realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar en la intención de reemprender bajo condiciones de extrema incertidumbre.

6.4 Hipótesis de investigación

El planteamiento de las hipótesis corresponde con los objetivos arriba formulados y sigue su misma estructura quedando formuladas del modo siguiente:

H1: *Los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León, independientemente del género, muestran una clara preferencia por hacer crecer y consolidar su empresa frente a otras opciones laborales en condiciones de alta incertidumbre.*

Como se ha mostrado en la contextualización y en los antecedentes, el emprendedor castellanoleonés consolida bien, año tras año. Por ello es lógico suponer que el patrón no cambia entre los emprendedores innovadores y tecnológicos, menos afectados por la pandemia que otros sectores como se muestra en la sección 4.2.4, y que mostrarán preferencia por consolidar su empresa. En honor a la verdad, en una situación de ERTE generalizado y de gran incertidumbre, donde la búsqueda de empleo no era una alternativa prometedora, se antoja comprensible que el emprendedor se aferrase a su actividad laboral.

Además, se considera que las diferencias de género si juegan un papel decisivo para la toma de decisión de emprender, pero una vez son emprendedores esta hipótesis no contempla

que haya diferencias de género en la intención de abandono, tampoco hay evidencias de ello en la literatura.

H2: Los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León, no muestran una clara inclinación por el emprendimiento habitual (reemprender) en una situación de alta incertidumbre y sí existe diferencia de género, mostrando los varones más inclinación a reemprender que las mujeres.

En un escenario sin precedentes, de tanta expectación y desconocimiento, no es de esperar que los emprendedores consideren reemprender y convertirse en emprendedores habituales. Esta hipótesis postula además que la tendencia a reemprender es menor en las mujeres que en los hombres; el año 2021 fue un año de incertidumbre, lo cual acarrea percepción de riesgo y esto induce a pensar que las mujeres no consideren el emprendimiento habitual como una opción atractiva.

H3: *Las mujeres emprendedoras de Castilla y León, como alternativa laboral al emprendimiento, prefieren empleos en el sector público mientras que los hombres muestran una inclinación mayor por un trabajo en el sector privado.*

Esta última hipótesis se hace eco de una realidad, las mujeres en Castilla y León optan en mayor medida (57%) que los hombres por el empleo público, que parece ser más estable y seguro, y los hombres tienen más inclinación por asumir riesgos laborales en el sector privado.

H4: *Las variables realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar influyen parcialmente en la intención de consolidar de los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León en circunstancias de alta incertidumbre.*

Basándonos de la literatura expuesta en la parte teórica es previsible que algunas de estas variables influyan en la intención de consolidar la empresa ya creada. Cabe puntualizar que los

patrones habituales de influencia de estas variables pueden variar, al ser llevado a cabo el estudio empírico en una situación anómala y sin marco de referencia previo, como ha sido la pandemia COVID-19.

Esta hipótesis sobre la consolidación se deriva en las cuatro subhipótesis siguientes, que se corresponden con las cuatro variables psicológicas.

H4a: *El realismo influye negativamente en la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.*

El realismo viene a ser definido como la tendencia a realizar una profunda reflexión tanto sobre la realidad como sobre sus opciones futuras; así como la tendencia a informarse y planificar rigurosamente antes de proceder a la toma de decisiones (Liang & Dunn, 2008). En una situación de alta incertidumbre como fue la pandemia COVID-19 el realismo influirá negativamente en la intención de consolidar.

H4b: *La autoeficacia percibida en este estado de impasse y anomalía provocado por el COVID-19, no está relacionada con la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.*

Si bien es cierto que en términos generales la autoeficacia percibida determina la intención de consolidar ante adversidades, la pandemia provocó una situación de vulnerabilidad, desconcierto e incertidumbre extrema en la que el planteamiento no se llevaba a cabo en términos de cuestionar las propias capacidades para resolver la situación si no en qué situación resolver. La economía sufrió un colapso y el mantenimiento del estado de alarma sin previsiones ni certezas futuras hizo parecer que el mundo cambiaría; en esta situación incluso

personas con alta autoeficacia no pudieron aplicarla a la intención de consolidar por un desconocimiento profundo sobre el comportamiento apropiado y deseable en una situación desconocida.

La autoeficacia viene a ser definida como la percepción que tiene un individuo sobre su capacidad para ejecutar los cursos de acción requeridos para hacer frente a situaciones prospectivas (Bandura, 1982), Audia et al. (2000) la definen como la confianza en la capacidad de desarrollar una tarea específica. Son las expresiones “cursos de acción requeridos”, “control sobre su propio funcionamiento” y “tarea específica” las que hacen inclinar la balanza hacia una falta de relación entre autoeficacia y persistencia en esta excepcional situación dado que durante la pandemia era difícil detectar que curso de acción o tarea se requería y las causas de la paralización eran completamente exógenas al emprendedor.

H4c: *Hay una relación positiva entre el control bajo presión y la intención de consolidar en la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.*

La situación provocada por la pandemia ha alterado nuestras vidas y modificado nuestras conductas y percepciones. Según un informe publicado por la OMS (2021), la prevalencia mundial de la ansiedad y la depresión aumentó un 25% en el 2020 debido a la pandemia. Confinamientos estrictos, una sobrexposición a malas noticias, enfermedad de seres allegados, ralentización de la economía, una alta incertidumbre y un generalizado sentimiento de indefensión e impotencia junto con otros factores fueron catalizadores de una situación de alta presión y de alto estrés. El control bajo presión, caracterizado como el acertado manejo de estrategias de afrontamiento ante la adversidad, induce a concluir que las personas con una mejor gestión de la presión tendrían una intención más alta de consolidar la empresa dado que perciben una mayor capacidad para afrontar la situación.

H4d: *El bienestar emprendedor afecta positivamente a la intención de renovar el compromiso de consolidación con la empresa catalogada como innovadora y tecnológica en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

En esta hipótesis se parte del bienestar como antecedente de la actividad emprendedora y se considera el bienestar desde su perspectiva eudaimónica. Hobfoll (2001) sugiere que el bienestar actúa como un mecanismo autorregulatorio; los emprendedores con un alto grado de bienestar percibido disponen de más recursos emocionales y cognitivos para acometer la tarea emprendedora. Además, según la teoría de Ryan y Deci (2000) de los tres factores que nutren el bienestar eudaimónico, dos quedan intactos en la situación de la pandemia; la autonomía y la relación o pertenencia; otro, el sentido de competencia relacionado con la autoeficacia por las razones expuestas puede quedar comprometido. Por ello y a pesar de las circunstancias se asume bajo esta subhipótesis que el bienestar afecta positivamente a la intención de consolidar bajo alta incertidumbre.

H5: *Las variables realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar influyen parcialmente en la intención de reemprender de los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León en circunstancias de alta incertidumbre.*

H5a: *El realismo influye negativamente en la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.*

Esta hipótesis está basada en los principios teóricos y convencimientos ya expuestos en H4a, pero aún más reforzada pues en este caso no supone concluir algo ya iniciado, la consolidación, sino establecer motu proprio una nueva empresa en un momento de crisis e incertidumbre con un descenso del PIB del 5,7 puntos en 2021 respecto al periodo prepandemia .a pesar de la remontada en contraste con el 2020 de 5,1 puntos (INE, 2022).

H5b: *La autoeficacia percibida influye positivamente en la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.*

A diferencia de la intención de consolidar que se refiere a una situación presente, la intención de reemprender se proyecta al futuro, por ello se considera que el emprendedor puede desarrollar durante este periodo de crisis una intención de reemprender una vez la situación se haya normalizado. La autoeficacia que, según Wood & Bandura (1989), hace referencia a una estimación cognitiva de las capacidades para movilizar la motivación, los recursos cognitivos y los cursos de acción necesarios para ejercer control sobre un evento, proyectada a un momento post-COVID19, influye positivamente en la intención de ser emprendedor habitual.

H5c: *Hay una relación positiva entre el control bajo presión y la intención de reemprender en la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre.*

Si el control bajo presión influye positivamente, por las razones expuestas en H4c, en la intención de consolidar durante el COVID-19, este rasgo psicológico influirá aún con más énfasis en un periodo pospandemia, con un estrés y presión, en general, atemperado.

H5d: *El bienestar emprendedor se asocia positivamente con la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

Bajo los mismos supuestos teóricos y argumentos que H4d, se postula que el bienestar influirá positivamente en la intención de reemprender. Además, y congruentemente con la hipótesis H5c, un alto control bajo presión implica bajos niveles de estrés y provoca un bienestar subjetivo (Baron, 2016; Srivastava et al., 2001), en consecuencia, podemos asumir

que, un alto control bajo presión actúa del mismo modo que el bienestar e influye positivamente en la intención de reemprender.

H6. *El género modera parcialmente la influencia de las variables realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar en la intención de consolidar bajo condiciones de incertidumbre.*

H6a. *El género modera la relación entre el realismo y la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

Como muestra la literatura, las mujeres emprendedoras disponen de un mayor grado de realismo que los hombres (Dai et al., 2017; Koellinger et al., 2008) y por ello es de esperar que el género medie sobre la relación entre realismo y la intención de consolidar; además dada la situación de incertidumbre extrema, el realismo influye negativamente en la intención de consolidar en mayor medida en las mujeres que en los hombres.

H6b. *El género no modera la relación entre la autoeficacia y la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

La más baja autoeficacia en mujeres actúa como barrera de entrada al emprendimiento, pero en la muestra que nos ocupa el género no condiciona la relación entre autoeficacia e intención de consolidar ya que todos son emprendedores (Langowitz & Minniti, 2007; Scherer et al., 1990; Stephen & Mary, 2008; Wilson et al., 2007).

H6c. *El género no modera la relación entre el control bajo presión y la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

Los emprendedores están inmersos en una situación equiparable, independiente del género, y aunque las estrategias para regular la presión sean diferentes no está probado que haya diferencias en su eficacia. Como apuntan Rosario et al. (1988), las aparentes diferencias de género en la autorregulación vienen determinadas por la diferencia en la probabilidad de optar o no por el emprendimiento, por ello el género, en este caso, no media la relación.

H6d. *El género modera la relación entre el bienestar y la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

Dado que el bienestar subjetivo viene influido por diferentes rasgos entre hombres y mujeres, agentes y comunales (Hmieleski & Sheppard, 2019), el género moderará la relación entre bienestar y consolidación, especialmente en una situación de crisis donde el bien común estaba en riesgo mostrando el bienestar de la mujer más vulnerabilidad e influencia en una situación pandémica.

H7. *El género modera parcialmente la influencia de las variables realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar en la intención de reemprender bajo condiciones de incertidumbre.*

H7a. *El género modera la relación entre el realismo y la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

Por las mismas razones expuestas bajo H6a, las mujeres, más propensas al realismo, mostrarán menos intención de reemprender.

H7b. *El género no modera la relación entre la autoeficacia y la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

Siguiendo el razonamiento de H6b, el género no moderará la relación entre la autoeficacia y la decisión de ser emprendedor habitual. La decisión de emprender ya supuso el proceso discriminativo y selectivo ajustándose, entre otros, al criterio de la autoeficacia.

H7c. *El género influye la relación entre el control bajo presión y la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

Las estrategias de control bajo presión en las mujeres muestran una mayor tendencia a la evitación y escape. Por esta razón, tras una situación de alta presión, el emprendimiento durante la pandemia, optarán en menor medida por reemprender; además los patrones masculinos y femeninos de regulación de la presión van ligados a la actitud hacia el riesgo, siendo el patrón masculino más propenso a optar por alternativas de riesgo y mostrándose el femenino más inhibido al respecto (Friedman & Förster, 2001; Kerr & Vlaminka, 1997).

H7d. *El género modera la relación entre el bienestar y la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico en Castilla y León bajo condiciones de incertidumbre extrema.*

En este caso son aplicables los mismos argumentos expuestos en H6d.

MARCO EMPÍRICO

PERSISTENCIA EMPRENDEDORA EN EL ECOSISTEMA
INNOVADOR Y TECNOLÓGICO DE CASTILLA Y LEÓN

07.

CAPÍTULO 7

ESTUDIO EMPÍRICO



CAPÍTULO 7 Estudio Empírico

7.1 Muestra y Procedimiento

Dentro del marco metodológico se procede en primer lugar a describir la muestra.

Los participantes son emprendedores con domicilio fiscal en Castilla y León que han sido catalogados como emprendedores innovadores y tecnológicos y que en su mayoría han formado parte del programa de apoyo al emprendimiento innovador y tecnológico 2019 -2020 o 2021 -2024. Este programa apoya la puesta en marcha de proyectos con carácter tecnológico y con alto potencial de crecimiento que promuevan la diversificación del tejido empresarial de la comunidad autónoma. El cuestionario se envió a un total de 144 empresas en fase naciente o nueva (TEA) de los cuales 66 forman esta muestra, compuesta a su vez en un 65,2 % (n=43) por hombres y en un 34,8% (n=23) por mujeres, con una edad media de 37, 47 años. Su nivel de estudios queda reflejado en la Tabla 18.

Tabla 18. Nivel educativo de la muestra

Grado	19,7%(n=13)
Licenciado	36,4% (n= 24)
Master	27,3% (n=18)
Doctorado	12,1% (n=8))
Otro	4,5% (n=3)

Las empresas, como se aprecia en la Tabla 19: año de constitución, son jóvenes, con una media de 4 años, encontrándose muchas de ellas en la fase de transición a empresa consolidada.

Tabla 19. Año de constitución de las empresas de la muestra

Año 2000	1,5 % (n=1)
Año 2013	1,5% (n=1)
Año 2014	3% (n=2)
Año 2015	9,1% (n= 6)
Año 2016	16,6% (n= 11)
Año 2017	8,1% (n=12)
Año 2018	30,2% (n=21)
Año 2019	18,1% (n=12)

Del total de la muestra el 75,8% (n=50) son emprendedores noveles; un 24,2% (n= 16) son emprendedores habituales; de estos emprendedores habituales, salvo un emprendedor en serie, son todos emprendedores paralelos o de portfolio 22,7% (n=15). El 97% (n= 64) afirma contar con experiencia laboral previa y un 62,3% (n=38) obtiene ingresos más altos que en condiciones previas como empleado. Un 23% (n=15) de la muestra son emprendedores híbridos, es decir, son empleados y cuentan con ingresos en forma de salario. Respecto al número de socios la muestra se compone como refleja la Tabla 20.

Tabla 20. Número de socios en las empresas de la muestra

Solopreneur	1,6% (n=1)
1 socio	20,3% (n=13)
2 socios	40,6% (n=26)
3 socios	28,1% (n=18)
4 socios	6,3 % (n=4)
5 socios	3,1% (n=2)

Referente al número de empleados se puede constatar que todas las empresas son pequeñas

Tabla 21. Número empleados de la muestra.

Sin empleados	47,0% (n=31)
1-5 empleados	40,9% (n=27)
6-10 empleados	6% (n=4)
Más de 10 empleados	6% (n=4)

Las fuentes de capital inicial, siendo posible dos o más opciones, quedan distribuidas como aparece en la Tabla 22.

Tabla 22. Fuentes de capital inicial para las empresas de la muestra

Propio:	n= 46 (31,3%)
Familia:	n= 23 (15,6%)
Amigos	n= 2 (1,4%)
Crédito	n= 23 (15,6%)
Subvención	n= 28 (19%)
Otros	n= 25 (17%)

El 45,5 % (n=30) de los encuestados ha participado en algún programa de ayuda para la creación de empresa y de estas 30 empresas un 70% (n=21) lo consideran significativamente útil mientras un 30% (n=9) no; en un programa de aceleración y consolidación han participado un 60,6% (n=40) y de estos un 72,5 % (n=29) lo considera significativamente útil. A la pregunta cerrada: “Si pudiera dar marcha atrás ¿volvería a emprender?” un 89,4% (n=59) responde afirmativamente, solamente un 10,6% (n=7) asegura que no volvería a emprender.

Se incluyó un ítem para identificar la provincia donde la empresa tiene el domicilio fiscal, las provincias con mayor representación en la muestra son Valladolid, con 21, seguida de Burgos con 11; lo cual indica que es una muestra reflejo de la demografía empresarial de la región, en la que las provincias de Valladolid y Burgos acaparan el 37% de las empresas activas; todas las provincias están representadas en la muestra; siendo la menor León.

El cuestionario fue enviado en los meses de mayo y junio 2021, al principio de la quinta ola de COVID-19. Con el fin de verificar el sesgo de no respuesta entre los participantes se procedió según el método de Armstrong y Overton (1977) a comparar las primeras y últimas respuestas recibidas para ver si había diferencias significativas entre ellas, al no encontrarse puede considerarse la muestra como única. No se debe obviar que durante la pandemia hubo olas de contagios, a veces no espaciadas en el tiempo; por eso resultó relevante contrastar las primeras respuestas recibidas en mayo con las últimas recibidas en junio; en esos meses hubo poca variación en la situación del COVID-19 ya que las olas solían manifestarse en tiempos de vacaciones.

En la Tabla 23 se detallan las escalas incluidas, así como los ítems correspondientes a cada una.

Tabla 23. Escalas de estudio

Escala	Variable	Ítems	Formato Escala
VARIABLES DE CONTROL			Diversas
Edad	Demográfica	1	Completar
Sexo	Demográfica	1	Selección
Nivel de estudios	Demográfica	1	Selección
Provincia domicilio fiscal	Demográfica	1	Selección
Año constitución última empresa creada	Actividad	1	Selección
Emprendimiento paralelo	Actividad	1	Selección
Emprendimiento en serie	Actividad	1	Selección
Experiencia laboral previa como empleado	Actividad	1	Selección
Diferencia positiva o negativa de ingresos	Actividad	1	Selección
Emprendimiento híbrido	Actividad	1	Selección
Nº Socios de la empresa	Actividad	1	Completar
Nº Empleados de la empresa	Actividad	1	Completar
Facturación 2020	Actividad	1	Completar
Fuentes de capital inicial	Actividad	1	Selección múltiple
Razón para emprender	Actividad	1	Selección
Fechas crisis en la empresa	Actividad	1	Completar
Participación programa creación de empresa	Actividad	1	Selección
Utilidad	Opinión	1	Selección
Participación programa crecimiento y consolidación	Actividad	1	Selección
Utilidad	Opinión	1	Selección
Arrepentimiento	Opinión	1	Selección
Obstáculos para continuar	Opinión	11	Likert 5p y abierta
Intención emprendedora		10	Likert 5p
Intención laboral de crecer y consolidar	Dependiente	4	
Intención de reemprender	Dependiente	3	
Intención otras alternativas	Independiente	3	
Resiliencia		25	Likert 10p
Autoeficacia	Independiente	8	
Control bajo presión	Independiente	7	
Adaptabilidad y redes de apoyo	Independiente	5	
Control y propósito	Independiente	3	
Espiritualidad	Independiente	2	
Realismo - Optimismo		14	Likert 5p
Realismo	Independiente	7	
Optimismo	Independiente	7	
Control percibido	Independiente	6	Likert 5p
Motivación	Independiente	10	Likert 5p
Autoeficacia	Independiente	11	Likert 5p
Bienestar		17	Likert 5p
Bienestar subjetivo	Independiente	5	
Vitalidad	Independiente	7	
Bienestar empresarial	Independiente	5	
Comentarios Perseverancia	Opinión	1	Abierta
TOTAL		121	

7.2 Instrumentos de Medida

Las dos **variables dependientes**: intención de consolidar e intención de reemprender (indiscriminadamente si es en serie o paralelo) son medidas por la escala de intención emprendedora del Cuestionario de Orientación Emprendedora COE (Sánchez-García, 2010) con dos subescalas: la intención de hacer crecer y consolidar la empresa (ω 0,78) con cuatro ítems y la intención de reemprender (ω 0,96) con tres. Valga como ejemplo de ítem sobre la intención de crecimiento y consolidación: "Haré cualquier esfuerzo por continuar con mi empresa" y como ítem de la intención de reemprender: "Yo estoy decidido/a a crear una nueva empresa en el futuro". En esta escala se añaden tres ítems más sobre otras preferencias en la intención laboral actual: trabajar en una empresa privada, en una empresa pública y en las administraciones.

Dentro de las **variables independientes** se mide la variable optimismo-realismo aplicándose dos subescalas del cuestionario PROE de Sánchez-García, (2016). La subescala del optimismo mide la tendencia de un individuo a tener expectativas positivas sobre el futuro; el análisis de esta subescala no muestra unidimensionalidad y validez, tanto discriminante como convergente, por ello es eliminada. En la escala del **realismo** (ω 0,73) muestran significancia estadística 5 ítems y el resto no se consideran para el estudio; sirva como ejemplo el ítem: " En general reflexiono cuidadosamente sobre las consecuencias antes de hacer algo".

Para el control percibido, la motivación y la autoeficacia, considerados como rasgos de personalidad, se aplicó el Cuestionario COE de Sánchez-García (2010). En un posterior análisis han de ser descartadas dada la falta de unidimensionalidad y validez convergente en la muestra.

También es aplicada la escala de resiliencia de Connor y Davidson (2003) con un $\alpha= 0.89$ en su versión original y una fiabilidad test-retest de 0,87. La traducción al español fue llevada a cabo por dos expertos y supervisada por una persona bilingüe con formación en psicología

(Manzano García & Ayala Calvo, 2013). El análisis de confiabilidad y validez nos lleva a descartar tres subescalas y por ello se consideran para el análisis de resultados de la subescala de **autoeficacia** (ω 0,71) de la que tras el filtro de validez y confiabilidad se seleccionan 3 ítems, sirviendo como ejemplo “Me gustan los retos”; y la subescala de **control bajo presión** (ω 0,72) con 4 ítems, siendo eliminados 2 cuyo peso factorial fue inferior al mínimo requerido para ser estadísticamente válido y confiable, valga como ejemplo el ítem: “Bajo presión me concentro y pienso con claridad”.

La escala de **bienestar** está compuesta por tres subescalas: La escala de satisfacción con la vida de Diener et al. (2015) que mide el bienestar subjetivo entendido desde la perspectiva hedónica, la segunda subescala es la vitalidad asociada al bienestar psicológico o eudaimónico de Ryan y Frederick (1997) y por último el bienestar empresarial como predictor de la satisfacción subjetiva del empresario (Diener et al., 1985; Rotemberg-Shir, 2015). Un ejemplo de ítem de la subescala de satisfacción con la vida es “En la mayoría de los aspectos, mi vida es justo como yo quiero que sea”, para la escala de vitalidad se cuenta con ítems como: “Me siento con mucha energía” y para la tercera subescala, bienestar empresarial, los ítems hacen referencia a la ocupación laboral, sirva de ejemplo “Las condiciones dentro de mi vida empresarial son excelentes”. Los análisis de confiabilidad y validez nos llevan a descartar la escala del bienestar subjetivo y algunos ítems de las otras dos escalas, quedando para el análisis de la escala de bienestar (0,85) 4 ítems sobre vitalidad y 3 sobre el bienestar empresarial.

7.3 Proceso de Análisis

Los datos obtenidos a través del cuestionario se analizaron mediante modelos de ecuaciones estructurales (SEM) por la técnica de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), para así poder probar las relaciones (Hair et al., 2018) en este caso entre realismo, autoeficacia, control bajo presión, bienestar e intención laboral, entendida esta como intención de hacer crecer y

consolidar la empresa y reemprender. Dadas las características de los constructos incluidos en el modelo de investigación se consideró la herramienta PLS-SEM como la más apropiada, principalmente por dos razones: por un lado, la literatura especializada recomienda utilizar este tipo de análisis de datos cuando el enfoque de estudio es tanto exploratorio como predictivo de la variable dependiente principal; y, por otro lado, esta herramienta es la más comúnmente utilizada cuando la muestra no es demasiado grande (Henseler et al., 2015). De esta forma, los constructos fueron modelados y estimados en modo A, ya que sus indicadores tienden a estar correlacionados (Henseler et al., 2016).

Para el cálculo de la evaluación de ajuste del modelo global se optó por la aplicación del software Smart PLS 3.2.6 con el fin de evaluar el modelo propuesto, procediendo en dos pasos; primero, la evaluación del modelo de medida y segundo la evaluación del modelo estructural (Ringle et al., 2015). Los resultados de este análisis se presentan en las siguientes subsecciones.

Además, se utilizó el software SPSS STATISTICS 24.0 para los análisis descriptivos, matriz de correlación y regresiones lineales con la finalidad de identificar y comprender las características de los participantes y las relaciones entre variables.

7.3.1 Valoración del modelo de medida

El modelo de medida hace referencia a las relaciones entre los constructos y sus indicadores (Hair et al, 2011) o, en otras palabras, a cómo se miden los constructos a través de indicadores (Hair et al., 2018). En el caso de que la evaluación del modelo de medida no cumpliera con los requisitos mínimos de confiabilidad y validez, la evaluación del modelo estructural en la segunda etapa carecería de valor (Hair et al., 2012). Tanto los estudios de revisión sobre PLS-SEM de Hair et al. (2012) como de Hair et al. (2014) sugieren la necesidad de analizar la confiabilidad y validez para así examinar rigurosamente el modelo de medida.

Para evaluar la **validez convergente**, es decir, la medida en que en un mismo factor correlaciona positivamente múltiples indicadores en el mismo constructo (Sekaran & Bougie, 2016) se ejecutó un algoritmo PLS con esquema de ponderación factorial y 300 iteraciones. La validez convergente se logra cuando la carga o peso factorial (CR) de cada indicador está por encima de 0,7 y el valor de la varianza extraída media (AVE) de cada constructo es superior a 0,50 (Hair et al., 2011). Hair et al. (2017) consideran adecuadas las cargas factoriales mayores a 0,70; cargas entre 0,40 y 0,70 se consideran aceptables (Hair et al., 2011) pudiéndose eliminar un indicador que tenga una carga factorial entre 0,40 y 0,70 si esto conduce a una mejora en el modelo (Urbach & Ahlemann, 2010).

Entonces y de modo general para lograr la validez convergente debe cumplirse con la fiabilidad de los constructos donde el criterio es $CR > 0.7$ y $AVE > 0.5$. En este caso, para cumplir con estos criterios, se analizaron las cargas factoriales estandarizadas y se eliminaron ítems con valores de correlación por debajo de 0.4. Sin embargo, en el presente estudio, el valor de AVE de cada constructo que se mantuvo es superior a 0,5, por lo que no se eliminaron algunos ítems con un peso factorial inferior a 0,70, ya que todos los constructos tenían una validez convergente adecuada. Esto demuestra que los indicadores utilizados en este estudio se correlacionan positivamente con otros indicadores del mismo constructo.

La **confiabilidad** evalúa la consistencia interna de las variables latentes a partir de sus indicadores, y puede ser determinada por el coeficiente alfa de Cronbach y el omega de McDonald, el cual admite un valor de 0.60 o más teniendo que ser la fiabilidad compuesta del constructo (CR) superior a 0.70. En el presente estudio se utilizó el omega de McDonald que es el estadístico más recomendado si las opciones de respuesta son de 6 o menos (Frías-Navarro & Pascual Soler, 2021). Como se muestra en la Tabla 24, los valores obtenidos superaron el umbral de 0,70 sugerido por Hair et al. (2017) tanto en el omega de McDonald como en el CR, aportando evidencia de la confiabilidad de todas las medidas a nivel de ítem y constructo. Es

importante mencionar que este tipo análisis de confiabilidad se aplica solamente a variables latentes con indicadores reflectivos.

Para que exista validez convergente, se debe cumplir con la confiabilidad de los constructos donde el criterio es $CR > 0.7$ y $AVE > 0.5$. Para cumplir con estos criterios se analizaron las cargas factoriales estandarizadas y se eliminaron ítems con valores de correlación por debajo de 0.4.

Tabla 24. Valoración del modelo de medida. Confiabilidad

Modelo de Medida					
Variables	Ítems	Cargas Factoriales	McDonald	CR	AVE
Realismo	R_1	0.802	0.731	0.817	0.507
	R_2	0.578			
	R_3	0.700			
	R_4	0.655			
	R_5	0.691			
Autoeficacia	Aut_1	0.845	0.709	0.830	0.622
	Aut_2	0.856			
	Aut_3	0.648			
Control Bajo Presión	CBP_1	0.532	0.723	0.806	0.523
	CBP_2	0.856			
	CBP_3	0.874			
	CBP_4	0.557			
Bienestar	B_1	0.768	0.855	0.886	0.532
	B_2	0.834			
	B_3	0.762			
	B_4	0.885			
	B_5	0.598			
	B_6	0.607			
	B_7	0.589			
Consolidar	C_1	0.624	0.634	0.783	0.549
	C_2	0.805			
	C_3	0.782			
Reemprender	RE_1	0.944	0.933	0.957	0.881
	RE_2	0.925			
	RE_3	0.946			

La **validez discriminante** se refiere a la medida en que un constructo es empíricamente distinto de otros constructos en el modelo. Fornell y Larcker (1981) propusieron la métrica tradicional y sugirieron que el AVE de cada constructo debería compararse con la correlación cuadrada entre indicadores de ese mismo constructo y todos los demás constructos medidos reflexivamente en el modelo estructural. La varianza compartida para todas las construcciones

del modelo no debe ser mayor que sus valores AVE. Sin embargo, investigaciones recientes indican que esta métrica no es adecuada para la evaluación de la validez discriminante. Por ejemplo, Henseler et al. (2015) muestran que el criterio de Fornell-Larcker no funciona bien, particularmente cuando las cargas del indicador en un constructo difieren solo ligeramente. Como reemplazo, Henseler et al. (2015) propusieron la correlación Heterotrait-Monotrait (HTMT). El HTMT se define como el valor medio de las correlaciones de elementos entre constructos en relación con la media de las correlaciones promedio para los elementos que miden el mismo constructo. Un valor de HTMT por encima de 0,90 sugeriría que la validez discriminante no está presente. Así mismo, se puede aplicar bootstrapping para probar si el valor de HTMT es significativamente diferente de 1,00 (Henseler et al., 2015) o un valor de umbral más bajo, como 0,85 o 0,90, que debe definirse en función del contexto del estudio (Franke & Sarstedt, 2019). Es decir, el investigador puede examinar si el límite superior del intervalo de confianza del 95% de HTMT es inferior a 0,90 o 0,85.

De acuerdo con el primer criterio, la raíz cuadrada de AVE debe ser mayor que la correlación con todas las demás variables del modelo. Como se muestra en la Tabla 25, el análisis reveló que la raíz cuadrada de los valores AVE es más alta que los valores de correlación.

Tabla 25. Valoración del modelo de medida. Validez discriminante Fornell-Lacker

Criterio Fornell-Lacker						
	R	Aut	CBP	B	C	RE
Realismo	0.689					
Autoeficacia	-0.152	0.789				
Control Bajo Presión	-0.035	0.428	0.723			
Bienestar	0.218	-0.345	-0.265	0.729		
Consolidar	-0.126	0.287	0.250	-0.422	0.741	
Reemprender	-0.506	0.157	0.428	-0.114	0.082	0.939

Por otro lado, la estimación del segundo criterio, los valores de HTMT deben ser menores a 0.90, como recomiendan Henseler et al. (2015). Se realiza el procedimiento de bootstrapping

con 5.000 muestras para obtener evidencia adicional de que el valor de HTMT es significativamente diferente de 0,90. En el presente estudio el intervalo de confianza de HTMT está en todas las posiciones muy por debajo de 1, como se puede apreciar en la Tabla 26, por lo que se puede aceptar la validez discriminante para este modelo bajo cualquiera de los dos criterios.

Tabla 26. Valoración del modelo de medida. Validez discriminante Heterotrait-Monotrait Ratio

Tabla Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)

	R	Aut	CBP	B	C
Aut	0.331 C.I. [.264; .622]				
CBP	0.245 C.I. [.247; .546]	0.602 C.I. [.407; .866]			
B	0.347 C.I. [.277; .599]	0.444 C.I. [.256; .772]	0.366 C.I. [.229; .628]		
C	0.436 C.I. [.299; .846]	0.416 C.I. [.256; .772]	0.379 C.I. [.254; .760]	0.597 C.I. [.391; .839]	
RE	0.587 C.I. [.372; .819]	0.198 C.I. [.094; .441]	0.428 C.I. [.249; .693]	0.209 C.I. [.150; .418]	0.281 C.I. [.162; .522]

Finalmente, y para probar el ajuste del modelo, se utilizó el Standardized Root Mean Square Residual (SRMR) por el cual un valor de 0 indicaría un ajuste perfecto y, en general, un valor de SRMR inferior o igual a 0,05 un ajuste aceptable (Byrne, 2001). Un estudio de simulación reciente muestra que un modelo correcto implica valores de SRMR entre 0,06 y 0,07 (Henseler et al., 2016). En este estudio, el SRMR fue de 0,07, lo que implica un buen ajuste del modelo.

Se incluye en el apéndice el cuestionario con todas las escalas e ítems finalmente seleccionados por su calidad estadística.

7.4 Resultados

En esta sección se procede a exponer los análisis estadísticos llevados a cabo para dar respuesta a las hipótesis planteadas, así como los resultados obtenidos para en un próximo capítulo exponer una visión conjunta de los objetivos de estudio y su consecución.

7.4.1 Estadística descriptiva

En primer lugar y desde un análisis de la **estadística descriptiva** se presentan en la Tabla 27 los valores mínimos (Min.), máximos (Max.), promedio (M) y desviación estándar (DE) para todas las variables.

Tabla 27. Estadísticas descriptivas y pruebas t- test por género

Variables	Min.	Max.	M	DE	Género				t-test	p
					Hombre		Mujer			
					M	DE	M	DE		
Realismo	2.80	5.00	4.21	0.60	4.13	0.64	4.32	0.51	-1,167	0.248
Autoeficacia	7.00	10.00	9.00	0.75	9.02	0.75	8.94	0.76	0,456	0.651
Control Bajo Presión	4.25	10.00	7.68	1.31	7.88	1.24	7.33	1.38	1,600	0.117
Bienestar	1.00	3.86	2.31	0.79	2.15	0.76	2.60	0.78	-2,251	0.029*
Consolidar	3.00	5.00	4.29	0.53	4.37	0.49	4.13	0.58	1,693	0.099
Reemprender	1.00	5.00	3.11	1.41	3.44	1.35	2.48	1.35	2,767	0.008**

** p< 0.01 *p< 0.05

Este análisis nos permite leer ciertos resultados relevantes para los objetivos e hipótesis de este trabajo:

- Existe una mayor intención de consolidar la empresa que de reemprender entre la población objeto de estudio. La H1 y la H2 respecto a la intención laboral quedan confirmadas.
- El análisis de la prueba t por género muestra algunas diferencias significativas entre hombres y mujeres. Específicamente, las mujeres, en comparación con los hombres, muestran niveles significativamente más bajos de intención de reemprender (2.48 Vs 3.44; t-test (64) = 2,767; p= 0.008). En cambio, muestran niveles significativamente

más altos de bienestar (2.60 Vs 2.15; t-test (64) = 2,251; p= 0.029). Estos resultados confirman la H1 y la H2 respecto al género. Por tanto, la H1 y la H2 quedan completamente confirmadas.

- Aunque los niveles medios de autoeficacia (9/10), control bajo presión (7,68/10) y realismo (4,21 /5) son muy altos, el bienestar, con diferencias de género, muestra niveles de media muy bajos (2,31/5).

A partir de los resultados de los análisis descriptivos y considerando la especificidad de la muestra, se consideró oportuno realizar un análisis descriptivo más detallado dividido por género, relacionado con el grado de preferencia de la muestra sobre la intención actual de trabajar. Para ello se solicitó indicar en una escala tipo Likert de 5 puntos (1: nada; 5: mucho) la preferencia laboral actual entre 4 opciones que van desde trabajar en una empresa privada hasta trabajar en una empresa pública, considerando además la opción de continuar trabajando en su propia empresa. La Tabla 28 muestra los resultados.

Tabla 28. Preferencia sobre intención laboral actual

Items	Género					
			Hombre		Mujer	
	M	DE	M	DE	M	DE
1 Trabajar en una empresa privada	1.97	1.09	1.86	1.08	2.17	1.11
2 Trabajar en una empresa pública	1.91	1.03	1.72	0.85	2.26	1.25
3 Trabajar en la administración pública	1.59	1.01	1.28	0.70	2.17	1.23
4 Continuar con mi propia empresa	4.64	0.624	4.63	0.62	4.65	0.65

De este análisis se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- La muestra manifiesta una clara preferencia por seguir trabajando en su propia empresa (M= 4.64) frente a otras alternativas siendo este el único valor que se sitúa por encima del punto neutro de la escala (1-5; punto neutro = 3). De nuevo la H1 queda confirmada.
- Existe una diferencia estadísticamente significativa entre hombres y mujeres en la preferencia laboral. Como muestra el análisis de la prueba t de muestra independiente,

las mujeres en mayor medida que los hombres prefieren trabajar en el sector público, sea en una empresa pública (1.72 Vs 2.26; t-test (64) = -2,073; p= 0.042), o en la administración pública (1.28 Vs 2.17; t-test (64) = -3,773; p< 0.001). Los resultados confirman la H3.

Posteriormente y en un análisis de las correlaciones entre las variables se obtiene los resultados expuestos en la Tabla 29.

Tabla 29. Matriz de correlación entre las variables

Tabla ---Matriz de correlación entre variables						
Variables	1	2	3	4	5	6
1 Realismo						
2 Autoeficacia	-.174					
3 Control Bajo Presión	-.059	.411**				
4 Bienestar	.174	-.355**	-.276*			
5 Consolidar	-.105	.257*	.222	-.421**		
6 Reemprender	-.488**	.164	.356**	-.088	.070	
7 Género	.135	-.057	-.202	.273*	-.218	-.327**

** p< 0.01 *p< 0.05

Los resultados estadísticamente significativos que se pueden extraer son los siguientes:

- La intención de consolidar la propia empresa se correlaciona negativamente con el bienestar ($r = -.421$; $p < 0.01$), siendo para la mujer una correlación más fuerte ($r = -.533$; $p = 0.009$).
- La intención de consolidar la propia empresa se relaciona positivamente con la autoeficacia ($r = .257$; $p = 0.038$) para la muestra total.
- La intención de reemprender se correlaciona positivamente con el control bajo presión ($r = .356$; $p = 0.003$).
- La intención de reemprender se correlaciona negativamente con el realismo ($r = -.488$; $p < 0.01$) y el género ($r = -.327$; $p = 0.007$).
- De un modo más específico, para los hombres la intención de reemprender se correlaciona positivamente con el control bajo presión ($r = .513$; $p < 0.01$) y

negativamente con el realismo ($r = -.378$; $p = 0.012$) mientras que para las mujeres esta correlación negativa es mucho más alta ($r = -.709$; $p < 0.01$).

7.4.2 Análisis de regresión

Una vez realizado el análisis de la estadística descriptiva se da paso al análisis de regresión llevado a cabo para las dos variables dependientes: intención de consolidar e intención de reemprender.

Para examinar si las variables del presente estudio predijeron **la intención de consolidar** la empresa de manera estadísticamente significativa, se realizó un análisis de regresión jerárquica (Tabla 30).

Tabla 30. Análisis de regresión. Variable dependiente: Consolidar

VARIABLES	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Género	-.218	-.208	-.181	-.106
Realismo		-.077	-.040	-.010
Autoeficacia			.197	.103
Control Bajo Presión			.102	.065
Bienestar				-.336*
R-cuadrado	.048	.053	.117	.207
R-cuadrado ajustado	.033	.023	.059	.140
Error estándar	.523	.526	.517	.493
F-valor	3,192	1,772	2,018	3,125*

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

El primer modelo incluye la variable de control "género" que no tuvo un efecto significativo sobre la intención de consolidar ($\beta = -.218$; $p = .079$).

En los modelos restantes se agregaron las variables independientes. Los resultados más significativos son los siguientes:

- Como muestran los resultados del modelo 2, el realismo no tiene efecto ($\beta = -.077$, $p = 0.538$) sobre la intención de consolidar la propia empresa, como tampoco existe un efecto significativamente estadístico entre la variable consolidar y autoeficacia ($\beta =$

.197; $p= 0.146$) y entre la variable consolidar y control bajo presión ($\beta= .102$; $p= 0.452$) (Modelo 3).

- En el modelo 4 el bienestar se relacionó de manera significativamente negativa con la intención de consolidar la empresa ($\beta= -.336$; $p= 0.012$).

Para examinar si las variables del presente estudio predijeron la **intención de reemprender** de manera estadísticamente significativa, se realizó, también, un análisis de regresión jerárquica (Tabla 31).

Tabla 31. Análisis de regresión. Variable dependiente: Reemprender

Variables	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Género	-.327**	-.266*	-.203*	-.234*
Realismo		-.452**	-.464**	-.468**
Autoeficacia			-.053	-.011
Control Bajo Presión			.310**	.326**
Bienestar				.143
R-cuadrado	.107	.307	.389	.405
R-cuadrado ajustado	.093	.285	.349	.356
Error estándar	1.35	1.20	1.14	1.14
F-valor	7,654**	13,981**	9,707**	8,172**

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

Los resultados más relevantes para los objetivos e hipótesis planteados en este trabajo son los siguientes:

- El primer modelo muestra que la variable de control “género” tuvo un efecto negativo y significativo sobre la intención de reemprender ($\beta= -.327$; $p= .007$).
- El modelo 2 muestra que el realismo ($\beta= -.452$; $p < .001$) se relaciona negativamente con la intención de reemprender.
- El modelo 3, en cuanto a la autoeficacia ($\beta= -.053$; $p= .634$) no afecta a la intención de reemprender, mientras que el control bajo presión ($\beta= .310$; $p= .008$) predice positivamente la intención de reemprender.

- Finalmente, en lo que respecta al modelo 4, el bienestar no parece predecir las intenciones de reemprender ($\beta = .143$; $p = .207$).

7.4.3 Valoración del modelo estructural

Los coeficientes path se refieren a las estimaciones de las relaciones entre los constructos del modelo (Hair et al., 2014). Esos coeficientes van de +1 a -1, donde +1 significa una relación positiva fuerte, 0 significa una relación débil o inexistente y -1 significa una relación negativa fuerte (Garson, 2016). El coeficiente de determinación (R²) se refiere al efecto de las variables independientes sobre las variables latentes dependientes (Hair et al. 2012), que es una de las medidas de calidad del modelo estructural (Hair et al., 2014). Según Falk y Miller (1992), el coeficiente de determinación (R²) de una variable debe superar el valor mínimo de 0,1 para que se considere aceptable en su capacidad predictiva del modelo.

La Tabla 32 muestra la varianza explicada (R²) de las variables endógenas (Consolidar y Reemprender) y los coeficientes path para el modelo de investigación en estudio. Para probar las relaciones dentro del modelo, se utiliza una técnica de bootstrapping (5.000 remuestreos) para generar errores estándar, estadísticas t e intervalos de confianza (percentil) corregidos para un sesgo del 95% (Hair et al., 2016).

Tabla 32. Modelo Estructural

Path	Coefficientes	p	t	C.I.	DE
(R ² = 0.219) Consolidar					
R-Consolidar	-0.045	0.810	0.241	[-0.375; 0.353]	0.186
Aut-Consolidar	0.131	0.346	0.944	[-0.212; 0.348]	0.139
CBP-Consolidar	0.076	0.557	0.587	[-0.145; 0.354]	0.130
B-Consolidar	-0.306*	0.040	1.148	[-0.574; -0.020]	0.149
Género-Consolidar	-0.124	0.328	0.979	[-0.359; 0.118]	0.126
(R ² = 0.477) Reemprender					
R-Reemprender	-0.505**	0.01	5.436	[-0.677; -0.299]	0.093
Aut-Reemprender	-0.065	0.550	0.599	[-0.291; 0.132]	0.109
CBP-Reemprender	0.427**	0.01	3.382	[0.158; 0.658]	0.126
B-Reemprender	0.136	0.251	1.148	[-0.107; 0.377]	0.118
Género-Reemprender	-0.223*	0.029	2.207	[-0.416; -0.025]	0.101

**p < 0.01; *p < 0.05

La lectura de la Tabla 32 arroja los siguientes resultados:

- La intención de consolidar su propia empresa se ve afectada únicamente por el efecto de la variable bienestar. Estos resultados confirman parcialmente la H4, concretamente confirman la H4b y no confirman la H4a, H4c y H4d.
- La intención de reemprender es influida directa y negativamente por el realismo y positivamente por el control bajo presión. Estos hallazgos confirman parcialmente la H5, específicamente, confirman la H5a y la H5c y no confirman la H5b y la H5d.
- El género afecta a la intención de reemprender, pero no a la de consolidar. Se confirman de nuevo la H1 y la H2 respecto al género.

Este resultado es indicativo de una intención de trabajo diferente entre hombres y mujeres. Por ello, en el siguiente apartado se han realizado dos modelos, diferenciados por género, analizando su efecto moderador.

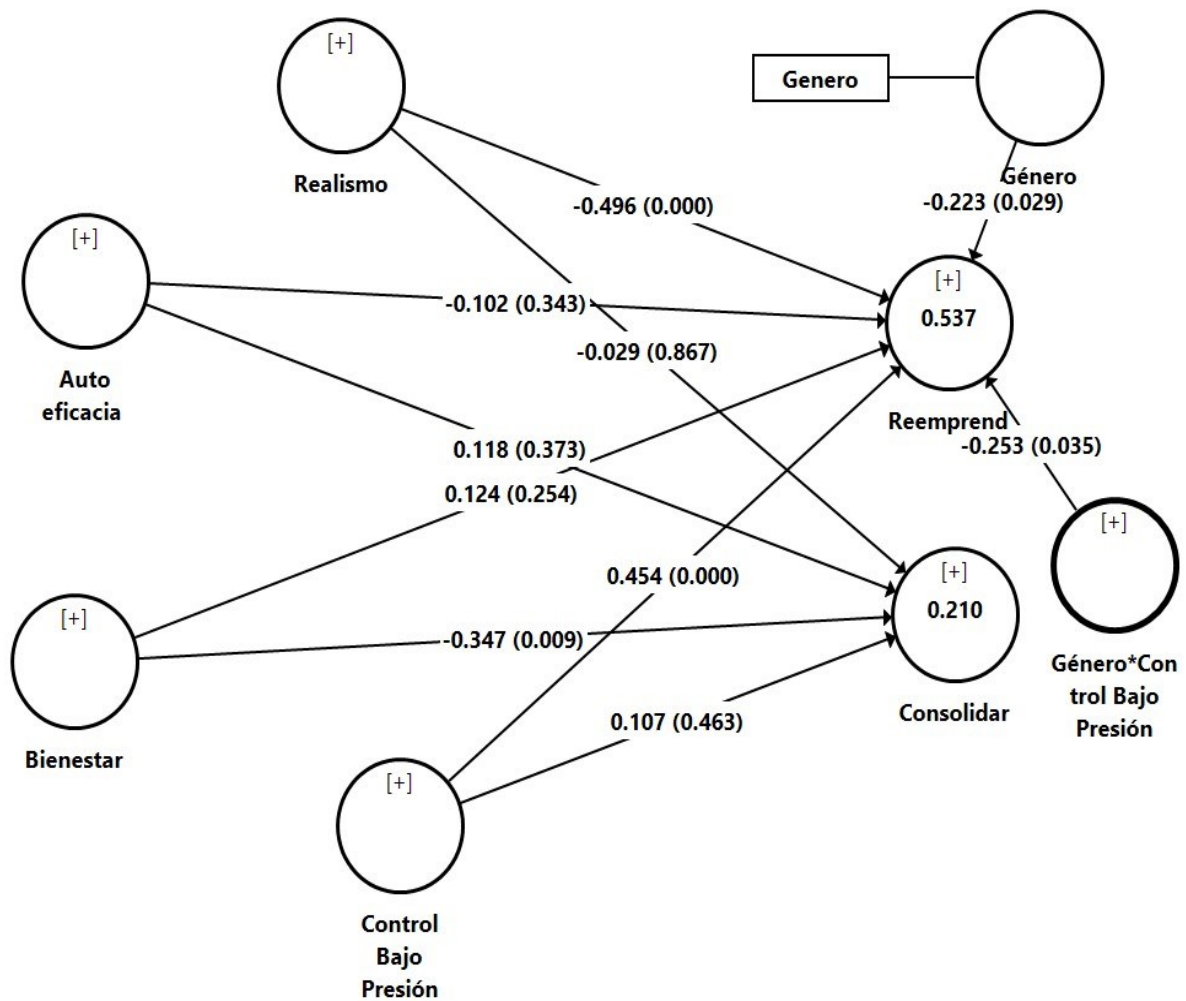
7.4.4 Efecto moderador del género

El estudio descriptivo del apartado 7.1.1. reveló la importancia del género en la intención laboral de trabajo actual, por ello se ha procedido a realizar un análisis más profundo con el fin de identificar la moderación del género entre las variables independientes y las variables dependientes.

Según Baron y Kenny (1986), un moderador es una variable cualitativa o cuantitativa que influye en la dirección y/o fuerza de la relación entre una variable independiente o predictora y una variable dependiente o criterio.

Como ilustra la Figura 40, del análisis se desprende que el género modera la relación entre control bajo presión e intención de reemprender.

Figura 40. Modelo empírico de persistencia emprendedora y variables psicológicas



Tras este resultado se realizó un análisis multigrupo y una prueba de permutación para analizar los efectos de las variables y las diferencias entre hombres y mujeres. La Tabla 33 presenta el resumen de los coeficientes path y los valores R^2 de las dos submuestras y la prueba de diferencias entre los hombre y mujeres. En primer lugar, se utilizó la técnica de bootstrapping con 10.000 submuestras, tal y como recomiendan Hair et al. (2017) para después aplicar una prueba de permutación con el objetivo de analizar las diferencias (significancia estadística) entre las dos submuestras. A diferencia de la prueba paramétrica y la PLS-MGA (análisis multigrupo), la prueba de permutación es no paramétrica, y más conservadora y recomendada por Hair et al. (2017a, 2018) cuando la aleatoriedad de la muestra se debe a la asignación de los sujetos (supuestamente iguales) a los distintos grupos.

Tabla 33. Coeficientes path y los valores R2. Efecto moderador género

Path	Hombre		Mujer		Prueba de Permutación	
	Coefficientes	R ²	Coefficientes	R ²	Diferencia	p
R-Consolidar	-0.314	0.182	0.284	0.442	-0.598	0.115
Aut-Consolidar	0.150		0.181		-0.032	0.904
CBP-Consolidar	0.067		0.220		-0.153	0.644
B-Consolidar	-0.063		-0.322		0.259	0.358
R-Reemprender	-0.392**	0.493	-0.694**	0.584	0.303	0.157
Aut-Reemprender	-0.155		0.02		-0.157	0.545
CBP-Reemprender	0.632**		-0.010		0.642*	0.012
B-Reemprender	-0.049		0.154		-0.203	0.507

** p< 0.01 *p<0.05

Los resultados más significativos son los siguientes:

- En cuanto a la muestra de los hombres, las trayectorias CBP→ RE ($\beta= 0.632$; $p< 0.01$) y R→ RE ($\beta= -0.392$; $p= 0.003$) son significativas. Para las mujeres es significativa solo la relación entre R→Re ($\beta= -0.694$; $p< 0.01$). Esto indica que en el modelo de los varones más relaciones son significativas.
- Tanto para los hombres como para las mujeres, la varianza explicada por las variables independientes es más alta en la variable reemprender que en consolidar. La prueba de permutación mostró que el género moderó solo una relación entre CBP → RE ($p= 0.012$), lo que indica que el efecto del Control bajo presión (CBP) en la intención de reemprender (RE) es más fuerte e importante para los hombres. Los resultados de la prueba de permutación confirman parcialmente la H6, en concreto, la H6b y la H6c; también confirman parcialmente la H7, concretamente, la H7c y la H7c.

08.

CAPÍTULO 8

DISCUSIÓN Y
CONCLUSIONES



CAPÍTULO 8 **Discusión y Conclusiones**

En este capítulo se expone una lectura de los resultados obtenidos en la parte empírica, así como las conclusiones que se infieren a través de la relación de la parte teórica, el análisis contextual y los hallazgos del estudio de la muestra, para después proponer futuras líneas de investigación, siempre reconociendo las limitaciones de este trabajo. Todo ello con la finalidad de contribuir a un conocimiento más profundo del emprendimiento innovador y tecnológico de la comunidad castellanoleonesa, pero ambicionando también servir de llamamiento a la acción para aquellos actores, instituciones formales, que tienen el importante, y difícil, cometido de potenciar el emprendimiento de calidad de la comunidad. Y también, cómo no, esbozar propuestas de valor que los responsables institucionales puedan considerar y transformar en estrategias operativas con la evidente finalidad última de impulsar una región con gran potencial y capital humano pero que, por las razones relatadas en este trabajo, sufre un decaimiento del tejido empresarial.

8.1 Discusión de los Resultados

Con el propósito de discutir los resultados de un modo sistemático, se exponen estos bajo la estructura de los objetivos planteados, las hipótesis que pretenden dar una respuesta a los objetivos de la investigación y los resultados proporcionados por el análisis empírico. Se analizan los objetivos específicos con sus resultados y reflexiones correspondientes para, en la siguiente sección, dar respuesta al objetivo general, que abarca todos los objetivos específicos, y, finalmente, exponer las conclusiones más relevantes.

El **primer objetivo específico (OE1)** de este trabajo es determinar en qué medida los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León exhiben una clara preferencia por hacer crecer y consolidar su empresa frente a otras opciones laborales, así como identificar

si existen diferencias de género en la preferencia por consolidar. La hipótesis planteada (H1) propone que los emprendedores muestran una clara preferencia laboral por consolidar la empresa creada, incluso en situaciones de alta incertidumbre, y sin una diferencia significativa de género. Los resultados confirman esta hipótesis, la muestra desea continuar con su propia empresa ($M= 4,64$, en escala Likert de 5 puntos), muy por encima de otra opción laboral. Esto viene a cimentar lo expuesto en la contextualización, Castilla y León, valga la expresión, es una comunidad que consolida. Acorde con estos hallazgos el 94,5% de la muestra responde afirmativamente a la pregunta: “Si pudieras retroceder en el tiempo, ¿volverías a emprender?”.

La comunidad presentó durante la pandemia el mismo patrón de declive que cualquier otra comunidad, pero más acentuado, quedando según el GEM 2020-2021 en peores posiciones respecto al resto de comunidades comparado con años previos, pero la consolidación apenas sufrió cambios porcentuales. La otra cara de este empeño en la consolidación es la falta de alternativas atractivas laborales que puede empujar a un emprendimiento por necesidad. La media del desempleo en el 2021 no descendió de un 14,7 %, y este dato sumado a los ERTes no alentaba a un cambio profesional. No parece ser este el caso que nos ocupa, las respuestas a la razón principal para emprender del cuestionario revelan un conjunto de emprendedores motivado por la detección de oportunidades y no por la necesidad. De hecho, los emprendedores respondieron mayoritariamente como razón para haber emprendido una buena idea (32,8%), la búsqueda de autonomía (15,6%), el haber sido motivados por familia y amigos (6,2%) y finalmente por la invitación de un socio fundador (21,8 %); frente a las razones de un emprendimiento por necesidad (21,8%), bajo la etiqueta de falta de oportunidades (6,2%) o un mercado laboral precario (15,6%). Este patrón de respuestas manifiesta un emprendimiento proactivo. De acuerdo con Devece et al. (2016), en situaciones de crisis el emprendimiento por necesidad es inefectivo, siendo en tales momentos un emprendimiento motivado por la

innovación y la detección de oportunidades un factor más importante para el éxito emprendedor que durante periodos prósperos.

Si tornamos nuestra atención sobre el género, las barreras de entrada para las mujeres son más altas, de hecho, la muestra cuenta solamente con un 34,8% de mujeres, pero una vez superada esta barrera las diferencias intragrupo (emprendedores) debidas al género en relación a la motivación para consolidar quedan igualadas. En esta muestra las mujeres incluso, aunque no significativamente, tienen una intención de consolidar ($M=4,65$) más fuerte que los hombres ($M= 4,63$).

El **segundo objetivo específico (OE2)** es identificar en qué medida existe una inclinación por reemprender entre los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León y si esta inclinación viene moderada por el factor género. La H2 plantea que hay una moderada inclinación por reemprender entre la muestra y que existen diferencias de género, mostrando los hombres mayor inclinación por esta opción que las mujeres. Esta hipótesis queda confirmada. La inclinación por reemprender es moderada ($M=3,11$), en el 2021 aún se estaba en plena crisis pandémica y con restricciones de todo tipo que no permitían establecer planes con un nivel de certeza aceptable para el futuro. Puede incluso parecer una inclinación optimista, pero se debe considerar que la muestra está compuesta por un 22,7% de emprendedores paralelos y un 24,2% de emprendedores en serie, una población familiarizada, entonces, con el acto de reemprender.

Según los datos obtenidos hay una diferencia estadísticamente significativa entre hombres y mujeres con casi un punto de diferencia (3,44 vs. 2,48). Los resultados concuerdan con la literatura que expone dos razones para explicar esta realidad: primero, la menor propensión al riesgo de las mujeres (Friedman & Förster 2001; Kerr & Vlaminka 1997), y esto en un momento en que la incertidumbre estaba magnificada debido a la pandemia debería

mostrarse más acentuado, y segundo, la existencia de factores sociales que disminuyen la inclinación de las mujeres por reemprender, especialmente en el tramo medio de la carrera profesional, como pueden ser las expectativas sobre la maternidad o las presiones de rol, por ejemplo el papel de “cuidadora”, proyectado a la mujer (Baú et al., 2017; Brush et al., 2009; Cunningham, 2001). Nótese que la edad media de la población femenina de la muestra es 36,3 años; lo cual hace muy plausible las razones aquí expuestas.

El **tercer objetivo específico (OE3)** es identificar las preferencias sobre las alternativas laborales al emprendimiento de las mujeres emprendedoras de Castilla y León versus los varones. Para dar respuesta a este objetivo se plantea la H3, las mujeres emprendedoras de Castilla y León, como alternativa laboral al emprendimiento, prefieren empleos en el sector público mientras que los hombres muestran una predisposición mayor por un trabajo en el sector privado. Esta hipótesis queda confirmada a través de los análisis estadísticos y es congruente con el resultado de la H2; las mujeres muestran menor inclinación al riesgo, por ello mostrarán menor consideración a reemprender y una mayor preferencia a optar por trabajos seguros en mayor medida que los varones. El 57 % de los empleos públicos en Castilla y León están cubiertos por mujeres y la mujer emprendedora responde al mismo patrón que la población femenina total de Castilla y León priorizando trabajos seguros.

El **objetivo específico cuarto (OE4)** versa sobre la consolidación y consiste en evaluar en qué medida las variables psicológicas: realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar influyen en la intención de consolidar entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León en condiciones de extrema incertidumbre. Por tanto, la H4 sugiere que estas variables influyen en parte en la intención de consolidar en la muestra objeto de estudio.

Previo razonamiento de cada una de las hipótesis debe ser señalado que las empresas en el momento de estudio se encontraban en una fase de transformación y afianzamiento de un modelo sostenible, como el propuesto por Blank y Dorf (2012) y expuesto en el marco teórico, para lograr la transición al estatus de empresa consolidada sorteando ciertos déficits señalados en la literatura por Al Natsheh et al. (2021), tales como la brecha económica, de recursos y de tiempo.

La primera hipótesis al respecto, H4a, propone una relación negativa entre el realismo y la intención de consolidar. Los resultados, sorprendentemente, muestran que no existe tal relación. Cabe interpretarlo del siguiente modo; los emprendedores durante la pandemia, como el resto de la población, en el plano laboral se encontraban en un proceso de impasse y, con raras excepciones, la población intentaba encajar una nueva realidad del mejor modo posible. La literatura al respecto defiende la idea de que los emprendedores son más optimistas que otros grupos (Crane et al., 2012; Koudstaal et al., 2015; Lovallo & Kahneman, 2003) pero esto solamente en el momento de crear la empresa, durante la gestión de esta suelen exhibir un mayor realismo (Fraser & Greene, 2006; Ucbasaran et al., 2007). Este realismo, en esa situación tan anómala y hostil para los cambios, una pandemia global sin precedentes, no se traslada en una disminución de la intención de consolidar, a pesar de los pronósticos inciertos y poco halagüeños, por encontrarse la población ante un mercado laboral estático y en un escenario desconocido con medidas restrictivas tan severas como inesperadas. Cualquier plan laboral pudiera parecer en ese momento una quimera y se produce lo que los expertos denominan histéresis (Dixit & Rob, 1994), tendencia a no cambiar la situación laboral; los ERTes fueron prolongados por el Consejo de Ministros de nuevo con fecha del 21 de mayo de 2021 y hasta el 31 de septiembre y el 16 de mayo de 2021 se dio por finalizado el estado de alarma con una incidencia de casos alta (150-200 por 100.000 habitantes) en la comunidad. Se hablaba de una parálisis del país, el realismo ofrecía una visión negativa de la situación,

inhibiendo el optimismo económico tal y como ha sido descrito por Welsch y Young (1982); un panorama económico incierto empuja a las personas a aferrarse a su situación laboral y puede explicar que la población emprendedora optase por continuar y consolidar, como demuestra la H1, a pesar del realismo.

Otra lectura de los resultados obtenidos, guiada por la teoría de la persistencia emprendedora, sugiere la realidad de una persistencia contumaz por parte de los emprendedores. La persistencia emprendedora ha sido definida como la decisión de consolidar frente a fuerzas opuestas y alternativas de trabajo (Gimeno et al., 1997; Holland & Shepherd, 2013; Patel & Trachter, 2014); en esta ecuación parece ser que la falta de alternativas atractivas de trabajo tiene más peso que las fuerzas opuestas e inclina la balanza hacia la consolidación. Adicionalmente, las fuerzas dadas por el contexto, en este caso adverso y con pocas alternativas, explican en parte la persistencia. También existen otros factores como la vocación, la autonomía, la posibilidad de conciliación, la satisfacción personal (Wiklund, 2003) así como el peso del esfuerzo y tiempo invertido (Sharma & Irving, 2005) que generan el resultado de la ecuación de la optimización de la utilidad de la consolidación (Kahneman & Tversky, 1984). Y esta, según los datos obtenidos, juega un papel importante en la decisión de consolidar. Los resultados constatan, igualmente, el modelo de autoconcordancia de Sheldon y Elliot (1999), el cual propone que si el emprendedor elige objetivos que reflejan sus valores e intereses más profundos, su motivación será intrínseca y exhibirá mayor persistencia independientemente del rendimiento financiero o el placer por la tarea. En este caso, en el que poca cabida había para el disfrute de la actividad, los emprendedores persisten pues, de acuerdo con la propuesta de Stets, (2000), identifican las metas laborales y la condición de emprendedor con la identidad personal. Esta teoría concuerda con los datos obtenidos en la muestra a la pregunta sobre la principal razón para emprender, que claramente manifiesta un emprendimiento por oportunidad. A pesar del contraintuitivo resultado respecto a las teorías del realismo

emprendedor, basándonos en la teoría de la persistencia y la motivación emprendedora los hallazgos resultan congruentes con las propuestas de los expertos.

La H4b propone que la autoeficacia percibida, en este caso, no está relacionada con la intención de consolidar y los resultados así lo confirman. La autoeficacia hace referencia a la percepción de las capacidades, habilidades y conocimientos para ejecutar un comportamiento específico (Bandura, 1982, 1991) y predice la intención de tal comportamiento (Terry & O'Leary, 1995). No obstante, en una situación sin marco de referencia, no existen guiones de comportamiento preestablecidos; nadie, ni en Castilla y León ni en ningún otro lugar, estaba preparado para este escenario, razón por la que, en este caso, la autoeficacia percibida no predice la consolidación, en desacuerdo con las propuestas teóricas. El supuesto de que los emprendedores con mayor autoeficacia están decididos a persistir frente a obstáculos y desafíos (Boyd & Vozikis, 1994; Cardon & Kirk, 2015; Krueger & Brazeal, 1994; Miao et al., 2017; Newman et al., 2019; Shane et al., 2003) en este estudio, realizado durante la quinta ola de COVID-19, queda en entredicho. Esto no implica que la autoeficacia de los emprendedores fuera baja ($M=9$, escala Likert de 10 puntos) pero en estas circunstancias no influye en el sentido de agencia tal como lo describen Bacq et al. (2017). El concepto de responsabilidad percibida sobre los resultados ante la adversidad de Markman et al. (2005) queda patente en el grado en que la persona se hace responsable de modificar y mejorar su situación, si el emprendedor no atribuye la falta de éxito a una capacidad o esfuerzo insuficiente no desplegará intención de persistir; en el caso que nos ocupa bien puede servir de explicación para los resultados obtenidos.

La H4c propone la existencia de una relación positiva entre un alto control bajo presión y la intención de consolidar; esta hipótesis no se confirma. De nuevo apelamos a las condiciones excepcionales del momento; la incertidumbre y la indefensión ante una realidad abrumadora pueden haber situado al emprendedor en un estancamiento o punto muerto donde

el locus del control externo se haya acentuado, disminuyendo así la influencia de la capacidad de regular la presión en la decisión de persistir. Una expectativa de control externo, impuesto por las circunstancias imperantes, puede derivar en un sentimiento de impotencia y un sentido de alineación donde el control bajo presión, en este caso moderadamente alto ($M=7,68$, escala Likert de 10 puntos), no afecte a la decisión de consolidar (Rotter, 1978). Sí procede mencionar el carácter maleable de la autoeficacia propuesto por Tierney y Farmer (2002); aquí cabe subrayar, sobre todo el ajuste persona-medio de trabajo (Asante et al., 2022; Peng & Mao, 2015) que puede arrojar luz sobre los resultados del análisis empírico pese a la sólida evidencia de la literatura sobre el efecto de la autoeficacia en la persistencia.

La siguiente hipótesis, H4d, postula que el bienestar afectará positivamente a la intención de consolidar. Esta hipótesis no se confirma, al contrario; el bienestar influye, en este caso, negativamente en la intención de consolidar. Daukantaitė y Zakauskienė (2012) consideran el bienestar como un antecedente de la persistencia emprendedora; este estudio encuentra el efecto inverso. El bienestar en la muestra es muy bajo ($M=2,31$, escala Likert de 10 puntos), y podemos por ello suponer un deficitario funcionamiento personal (Wiklund et al., 2019; Ryff & Singer, 2013). Conforme a lo expuesto en la teoría, el contexto del mercado y del entorno regional y nacional (Stephan, 2018), las medidas objetivas de crecimiento económico (Johansson Seva et al., 2016) y el clima de negocios (Jiang et al., 2017) afectan al bienestar del emprendedor, no es por ello anómalo entonces que el bienestar de la muestra, en este caso, sea tan bajo.

Como se ha expuesto en la sección 3.5 el emprendimiento es un trabajo estresante y complejo (Cardon & Patel, 2015; Harris et al., 1999; Lazarus & Folman, 1984; Monsen & Wayne Boss, 2009; Patzelt & Shepherd, 2011), con una alta demanda emocional (McMuellen & Shepherd, 2006), que puede inducir miedo y aflicción (Jenkins et al., 2014; Mitchell et al., 2008) y con una media de ingresos inferiores a los proporcionados por trabajos de otra

naturaleza (Binder & Coad, 2013; Van Praag & Versloot, 2008). Si el bienestar se entiende como pleno funcionamiento psicológico, es plausible que las personas con alto bienestar pretendan preservarlo y evitar situaciones que puedan vulnerarlo como el esfuerzo por consolidar un negocio en una situación difícil. Un mayor bienestar facilita la ampliación del repertorio de pensamientos y acciones (Stephan, 2018), de la creatividad y del reconocimiento de oportunidades (Hobfoll, 2001) y esto también puede conducir, como probablemente ha ocurrido en este caso, a un replanteamiento de la actividad emprendedora. Sin poder constatarlo empíricamente, el estado de alarma brindó una oportunidad para cesar la actividad frenética cotidiana y replantearse la vida en general y la vida profesional en particular. Puede ser que en este caso justificase la decisión de no consolidar y supusiera alivio para algunos emprendedores de la muestra; pero esto no deja de ser una conjetura, aunque sí basada en la afirmación de Parker (2014), quien considera que el bienestar permite al individuo concentrar sus esfuerzos en actividades con un sentido personal y subjetivo. Y también en la afirmación de Parasuraman y Simmers (2001), los emprendedores experimentan un conflicto personal entre su dedicación a la vida privada y al trabajo, mostrando una menor satisfacción con su vida familiar comparado con los empleados. El paréntesis en la dinámica de vida impuesto por el confinamiento y el estado de alarma puede haber inducido a otros replanteamientos de vida alejados de la empresa creada. Este argumento está en consonancia con los estudios sobre las consecuencias de la actividad emprendedora en el bienestar de familia y allegados, Gorgievski-Duijvesteijn et al. (2000) han detectado un efecto cruzado entre el bienestar del emprendedor y el de su pareja sentimental, Wirback et al. (2014) identificaron efectos negativos ocasionados por la extrema dedicación del emprendedor a su trabajo sobre el bienestar de los hijos de emprendedores.

Una reflexión alternativa sobre estos resultados consiste en considerar que nos movemos en márgenes de bienestar preocupantemente bajos, e independientemente de si son o no altos relativamente, en una escala de 10 puntos, con un Min.=1.00, un Max.=3,86, una M=2,31 y

una $DE=0,79$, incluso las puntuaciones altas de la muestra demuestran un bienestar bajo, siendo el espectro de respuestas muy limitado. Entonces las teorías expuestas en la parte teórica quedarían confirmadas, así como la hipótesis misma pues en la muestra no se trataría de bienestar sino de grados altos de ausencia de bienestar, sin por ello etiquetarlos, necesariamente, como malestar.

El objetivo **específico quinto (OE5)** consiste en definir en qué medida el realismo, la autoeficacia, el control bajo presión y el bienestar influyen en la intención de reemprender entre la población emprendedora del sector innovador y tecnológico de Castilla y León bajo condiciones de extrema incertidumbre. La hipótesis quinta, H5, plantea que estas variables influyen parcialmente en la intención de reemprender de la muestra.

La H5a propone que el realismo influye negativamente en la intención de reemprender. Esta hipótesis queda confirmada. Persistir viene determinado por tres categorías de factores: personales, del negocio y contextuales (DeTienne et al., 2008). El contexto propiciado por la pandemia no obedece a los mismos cánones que una crisis económica, como la del 2008. En momentos de crisis económica los emprendedores son hábiles en detectar oportunidades, pero durante la pandemia la situación era ciertamente diferente. Adicionalmente, la probabilidad de persistencia viene dada por la detección de oportunidades y la percepción de apoyo institucional (Ahsan et al., 2021; Aidis et al., 2008; Hunt, 2015) basándose la evaluación de la probabilidad de éxito al persistir, entre otros factores, en la percepción subjetiva de accesibilidad a recursos y la evaluación del entorno (Bandura, 1997; Carsrud & Brännback 2009; Feather, 1992; Millán et al., 2021) y este realismo era inhibitorio del emprendimiento. Es, incluso, predecible que bajo un prisma realista, los emprendedores no mostrasen intención de reemprender y que los resultados del estudio coincidan así con la teoría. Cabe reseñar que la relación negativa entre realismo e intención de emprender es mucho más fuerte para las mujeres que para los hombres.

La H5b presume que la autoeficacia percibida influye positivamente en la intención de reemprender. Esta hipótesis no ha sido confirmada. Sin exponer de nuevo las teorías sobre la autoeficacia emprendedora cabe reflexionar que la situación de parálisis y desconcierto generada por el COVID-19 puede haber creado un sentido de indefensión y afectado directamente a la autoeficacia percibida del emprendedor, la percepción individual de oportunidades de negocio y la capacidad para llevarlas a cabo, que generalmente se ven moderadas por el contexto específico en el que actúan las personas. Una explicación complementaria es, como arriba se ha mencionado, que el locus de control haya sido alterado hacia una orientación más externa y menos propicia a persistir como plantean los estudios de Sheldon y Elliot (1999). En línea con esta argumentación, Shane et al. (2003) sugieren que en realidad el locus de control interno sobre la persistencia emprendedora es un indicador de la autoeficacia no observada.

Si tenemos en consideración el bajo nivel de bienestar quizá podamos comprender mejor la baja relación entre autoeficacia e intención de persistir en la muestra. Marshall et al. (2020) y Liao et al. (2008) consideran la accesibilidad a recursos como un determinante del bienestar; provocando la inaccesibilidad a estos el miedo al fracaso y un bajo bienestar que minimiza el efecto de la autoeficacia en la persistencia (Ucbasaran et al., 2013). En este caso la teoría nos brinda una explicación de la inexistente relación entre autoeficacia y persistencia, y esta es la ausencia de bienestar.

La H5c propone una relación positiva entre el control bajo presión y la intención de reemprender. Tras los análisis estadísticos esta hipótesis queda confirmada y es avalada por las propuestas expuestas en el marco teórico. Las personas con mayor control bajo presión son más capaces de manejar la presión de las metas a largo plazo (Bateman & Barry, 2012) y, por consiguiente, se sienten menos inhibidos para planificar un nuevo emprendimiento; posiblemente, en este caso, una vez superada la pandemia. Adicionalmente, el control bajo

presión facilita la toma de decisiones respecto a un objetivo (Vickers & Lewinsky, 2012) y por ello la inclinación de los emprendedores de la muestra con alto control bajo presión a reemprender confirma no solamente la hipótesis sino también las afirmaciones teóricas. El control bajo presión va ligado a la disponibilidad de herramientas de afrontamiento a la adversidad (Lazarus, 1966, 1999; Lazarus & Folkman, 1984); en la situación de la muestra, la pandemia COVID-19, cobra aún más sentido la relación entre la habilidad para afrontar la presión y la intención de reemprender.

La cuarta y última hipótesis respecto a la intención de reemprender, H5d, propone que el bienestar se asocia positivamente con la intención de reemprender. Para este supuesto y aunque no se halla una relación negativa, se aplican los mismos argumentos explicativos que para la H4d. Recapitulando, se puede afirmar que, primero es aventurado hablar de alto o bajo bienestar de la muestra pues los resultados dejan patente una ausencia de bienestar y segundo, un estado de alarma de 16 meses de duración puede haber inducido a los emprendedores a un replanteamiento de prioridades como se sugiere para la H4d.

La imperiosidad de la situación pandémica viene, finalmente, confirmada por la varianza explicada por las variables psicológicas, bastante más alta en la variable reemprender que en consolidar; lo que induce a pensar en la falta de alternativas y las limitaciones impuestas en la vida por la pandemia comparado con el escape mental de pensar y proyectar el futuro en forma de un nuevo emprendimiento, una vez la pandemia se haya superado.

El **objetivo específico sexto (OE6)** consiste en investigar la moderación del género en las variables psicológicas realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar en la intención de consolidar bajo condiciones de extrema incertidumbre. La sexta hipótesis, H6, propone que el género modera parcialmente la influencia de estas variables psicológicas en la intención de consolidar.

La H6a sugiere una moderación del género entre el realismo y la intención de consolidar. Esta hipótesis no se confirma. En la fase de inicio del emprendimiento las mujeres son más realistas que los hombres (Dai et al., 2017; Koellinger et al., 2008), en el transcurso de la experiencia emprendedora se desarrolla un mayor realismo en todos los emprendedores, independientemente del género (Fraser & Greene, 2006), por ello podemos deducir que tras una experiencia de 3,8 años (media de edad de las empresas de la muestra), se habrá equiparado el nivel de realismo, así como su influencia en la intención de consolidar.

La H6b propone que el género no media la relación entre la autoeficacia y la consolidación, esta hipótesis queda confirmada en consonancia con los hallazgos teóricos sobre la falta de evidencias en las diferencias en autoeficacia entre hombres y mujeres emprendedores (Chen et al., 1998; Zhao et al., 2005 & Li et al., 2020), sí en la población en general. La autoeficacia en las mujeres es más baja y actúa como impedimento para iniciar el emprendimiento, sin embargo, podemos concluir que influye de igual modo en hombres y mujeres durante la actividad emprendedora.

La H6c propone que el género no modera la relación entre control bajo presión y la intención de consolidar. Los resultados confirman esta hipótesis que es coherente con la teoría. Mujeres y hombres difieren en identificar una situación como adversa o no (Frey, 2000; Lindqvist et al., 1998; Matud, 2004; Tamres et al., 2002), difieren en la actitud ante la adversidad; agente o comunal (Cramer, 2000; Ptacek, et al., 1994) y en las estrategias de moderación de las situaciones de presión (Newport, 2001; Moos, 1988; Spence & Buckner, 2000) pero no hay diferencias en cómo actúa esta diversidad de gestión de la presión en la intención de consolidar, ni en la teoría ni en la muestra de estudio.

La H6d propone que el género sí modera la relación entre bienestar e intención de consolidar. Esta hipótesis no se cumple. Aunque las mujeres muestran niveles

significativamente más altos de bienestar en la muestra, no existe una diferencia de género en la relación del bienestar y la intención de consolidar.

Y, por último, **el objetivo específico séptimo (OE7)** consiste en detectar si el género modera la relación entre las variables psicológicas: realismo, autoeficacia, control bajo presión y bienestar y la intención de reemprender bajo condiciones de extrema incertidumbre. La séptima hipótesis, propone la existencia de una moderación parcial del género.

La H7a postula una moderación del género entre realismo e intención de reemprender. Esta hipótesis no se confirma; para hombres y mujeres el realismo se relaciona igualmente con la intención de reemprender sin diferencias estadísticas significativas. Como se ha expuesto anteriormente, el emprendimiento provoca un mayor realismo y esta muestra de estudio cuenta con una trayectoria de casi cuatro años de experiencia emprendedora, así como de experiencia en emprendimiento habitual e híbrido; por ello, la experiencia pesa más que las diferencias de género que pudieran haberse dado al inicio del emprendimiento.

La H7b sugiere que el género no modera la relación entre autoeficacia e intención de reemprender. Esta hipótesis se confirma y se aplica la explicación, anclada en la teoría, expuesta en H6b.

Respecto a la H7c, se plantea una moderación del género entre el control conductual percibido y la intención de reemprender. Esta hipótesis se confirma. El efecto del control bajo presión en la intención de reemprender es más fuerte e importante para los hombres que para las mujeres y es conforme con los principios teóricos expuestos. Los hombres exhiben en general unas estrategias de manejo de la presión más directas, activas y confrontativas (Cramer, 2000; Ptacek et al., 1994) evitando en menor medida el riesgo que las mujeres. Es entonces congruente el hallazgo de mayor relación entre control bajo presión e intención de reemprender en los hombres.

Finalmente, la H7d sugiere una moderación del género entre el bienestar y la intención de reemprender; esta hipótesis no se confirma, constatándose una relación negativa equiparable entre bienestar e intención de reemprender para hombres y mujeres. No existe evidencia teórica sobre la mediación del género en este caso. Consideramos que los márgenes de bienestar registrados en este estudio son muy modestos y que las mujeres pueden haber contado con un relativo mayor bienestar que los hombres, hecho que, acorde con Parasuraman y Simmers (2001), puede ser debido a la disponibilidad de más tiempo para el cuidado de la familia y al hecho de estar más habituadas a conciliar familia y trabajo que los hombres, disponiendo correlativamente de menos tiempo para dedicar a la empresa. Estos argumentos no se traducen en una diferencia en la relación del bienestar y la intención de reemprender. Quizá sea debido al hecho de que la intención de reemprender, muy posiblemente, se proyecta a un momento pospandemia con una situación normalizada y el momento de la recogida de datos registra un bienestar puntual que corresponde con una situación excepcional.

8.2 Conclusiones

El objetivo general de este trabajo ha sido un acercamiento empírico a la realidad del emprendedor innovador y tecnológico de Castilla y León, en fase de transición a empresa consolidada, con el fin de arrojar luz, desde una perspectiva psicológica, sobre la persistencia emprendedora en momentos de alta incertidumbre. Podemos concluir, en concordancia con los estudios expuestos, que los emprendedores innovadores y tecnológicos de Castilla y León han hecho una apuesta por la consolidación en una etapa muy complicada para la economía de la comunidad. Los datos pueden interpretarse bajo un prisma optimista y celebrar esta persistencia como una muestra de gran resiliencia y capacidad emprendedora, otra mirada, quizá más realista, nos lleva a considerar que puede haber sido una decisión impuesta por la situación.

La intención de reemprender de la muestra, muy asociada con el realismo, no es alta y esto sí es un dato preocupante. El emprendimiento habitual es de un inestimable valor para un ecosistema emprendedor. Los datos varían según autor, aunque siempre siguen la misma tendencia; los emprendedores de éxito son emprendedores habituales, bien en serie bien en portfolio. Además, la edad óptima para emprender se sitúa en torno a 40 años y la experiencia laboral previa contribuye en gran medida al éxito emprendedor. Todas estas variables junto con un emprendimiento originado por la detección de oportunidades se conjugan en la muestra de estudio que, si bien no es grande, tiene un valor muy significativo para la calidad del emprendimiento en Castilla y León. La persistencia emprendedora es de capital importancia para mantener un sistema robusto que impulse el tejido empresarial de Castilla y León.

Como se ha podido comprobar, el emprendimiento innovador y tecnológico es menos vulnerable frente a los efectos contextuales, en este caso la pandemia COVID-19, que otro tipo de emprendimiento. Adicionalmente, es el emprendimiento innovador el que más potencial muestra para convertirse en emprendimiento de alto crecimiento y gacela. Este emprendimiento supone progreso para una región, no podemos obviar que genera desproporcionalmente más puestos de trabajo; un factor que debería ser prioritario para una región con una fuga de talento de egresados universitarios del 35, 5% por lo que comúnmente se denomina a la comunidad “la fábrica de talento de España” (González-Leonardo & López Gay, 2019).

La comunidad se encuentra en una encrucijada respecto a la creación de empleo y el emprendimiento a la que debe dar respuesta de modo inmediato. Castilla y León sí emprende y sí consolida respecto al resto de las comunidades autónomas. El problema no radica en la tasa de emprendimiento sino en otras dos realidades. La primera, que la tasa de emprendimiento no logra mitigar el ritmo al que desaparecen las empresas; acorde con el DIRCE, en Castilla y León se contabilizó una pérdida de 4.000 empresas en el 2021 respecto a 2019 (DIRCE, 2021a)

y como consecuencia la densidad empresarial disminuye año tras año. Y la segunda, que en términos generales el emprendimiento en Castilla y León no es de calidad. Esto implica que es un emprendimiento por necesidad, sin ambición de internacionalización ni de generación de puestos de trabajo, último puesto año tras año en el ranking GEM nacional. El emprendimiento tecnológico, así como la percepción de oportunidades es muy bajo en la comunidad para garantizar un clima emprendedor robusto. Cuando las crisis azotan se ponen de manifiesto las fortalezas y debilidades de un sistema. Durante la pandemia el ecosistema emprendedor de Castilla y León ha mostrado un rendimiento comparativo más bajo respecto a otras comunidades, dato que constituye una llamada de atención.

Con estas evidencias en la mano, parece que todo esfuerzo es poco para analizar, desarrollar incentivos y brindar apoyo institucional formal que fomente, facilite y catalice un emprendimiento de calidad como aliado a las estrategias diseñadas en contra de la despoblación y la fuga de talento. Por supuesto todas las medidas para el apoyo del emprendimiento tomadas en Castilla y León son necesarias, aunque desde este estudio se propone una reflexión profunda sobre el cómo y el cuándo.

Las estadísticas oficiales ofrecen datos sobre la evolución del emprendimiento, pero esto no basta. Castilla y León obtendría un gran beneficio de la elaboración de un GEM para la comunidad, como lo hacen muchas otras comunidades. Es difícil desarrollar estrategias adecuadas sin un exhaustivo análisis previo de la situación. Se dedica un gran esfuerzo para promover el emprendimiento entre la población joven; enfocada especialmente a la formación profesional y la educación terciaria. En opinión de la autora, las medidas de intervención llegan demasiado tarde o demasiado pronto. Castilla y León puntúa muy bajo en formación emprendedora en etapa escolar y desde aquí sugerimos que es en la etapa más temprana de la educación cuando se puede educar en un espíritu emprendedor e innovador, valga el argumento también para el interés por la técnica especialmente en la niñas. No se trata de una educación

formal en emprendimiento, sino de estimular un carácter innovador, creativo y experimental, así como una actitud positiva hacia la autonomía, lo incierto y el emprendimiento para en un futuro estar capacitados cultural y psicológicamente para afrontar la posibilidad de ser emprendedor. Se dedican grandes recursos al fomento del emprendimiento durante los estudios superiores, mas poco se puede intervenir ya a esta edad respecto a la actitud emprendedora. El programa de Transferencia de Conocimiento Universidad Empresa (T-CUE), el programa Explorer de Banco Santander o el programa Erasmus para Jóvenes Emprendedores (EYE), entre otros, llegan en un momento vital en que las actitudes ya están en gran medida formadas y a la vez es demasiado pronto para disponer de capital personal y social para emprender óptimamente. Por supuesto estos programas son importantes, pero deben también ser acompañados de medidas e incentivos antes y después de la etapa universitaria para contar con una población más abierta al cambio, innovadora y con una actitud positiva hacia el emprendimiento y que a la vez disponga de experiencia para desplegar un emprendimiento de calidad.

Los resultados obtenidos en este estudio no corresponden completamente con la teoría expuesta en este trabajo, pues la situación vivida no puede haber sido reflejada en la literatura previa, así como el hecho de que estas empresas se encontraban en un momento muy crítico de su evolución en torno al valle de la muerte, punto de activación, fase de transición y punto de viraje, según el modelo propuesto por Monteiro (2019). Ciertamente es que situaciones como la crisis del 2008 o la invasión de Rusia en Ucrania pueden tener incluso efectos más impactantes en el emprendimiento y en los emprendedores, pero durante la pandemia no hubo ningún referente orientativo, circunstancia que indiscutiblemente generó un desconcierto e indefensión sin igual. Llevar a cabo esta tesis durante la pandemia ha supuesto observar en forma magnificada el perfil del emprendedor innovador y tecnológico de la comunidad de Castilla y León en su momento de crecimiento y maduración, segunda y tercera etapa del emprendimiento según

Zerpa (2021), cuando el capital riesgo era importante para el crecimiento. En el cuestionario se presentó, adicionalmente a las escalas, un apartado con un listado de obstáculos pidiendo a los emprendedores que evaluaran la importancia de cada uno de ellos y además añadieran lo que consideraran oportuno respecto a las dificultades y facilidades brindadas por el entorno al emprendedor. El mayor obstáculo percibido han sido los trámites burocráticos, seguido del acceso a financiación y subvenciones. Los emprendedores además expresaron como otras dificultades percibidas el escenario económico provocado por la pandemia, la dificultad del emprendimiento híbrido, una mentalidad poco favorecedora para la innovación en la región y una baja apuesta por el I+D+i así como la transición de la investigación a la comercialización.

Respecto a solventar los obstáculos mucho se puede hacer desde las instituciones formales; si bien es cierto que se hacen esfuerzos ímprobos para apoyar al emprendedor, como la aceleradora pública más grande del país o los programas de apoyo al emprendimiento innovador y tecnológico (valorados muy positivamente por los emprendedores de la muestra); es necesario reducir la complejidad en la solicitud de ayudas económicas, baste con mencionar que Castilla y León se vio obligada a devolver una parte considerable de la línea de ayudas directas otorgada por el Gobierno para paliar los efectos económicos del COVID-19. Los requisitos altamente exigentes desalentaron a muchos empresarios a la hora de solicitar las ayudas. España es el país más dependiente de los fondos Next Generation para la recuperación; trimestralmente aparecen las convocatorias para nuevos fondos dedicando un sector exclusivamente para Emprendimiento y Pymes. Algunas propuestas han sido materializadas como el ecosistema de innovación y emprendimiento tech, CYL-Hub, que nace para dinamizar e impulsar la innovación y el emprendimiento tecnológico en autónomos, startups y pymes innovadoras de Castilla y León. Es necesario una ejecución eficiente, España se sitúa en la EU 28 como el país que peor ejecuta los fondos europeos (European Commission, 2022); recibir los fondos no basta se deben ejecutar y ejecutar bien.

Los emprendedores de la muestra ven un déficit en la gestión de I+D+i. Castilla y León ocupa una posición muy honrosa, en el referente nacional, en las medidas de I+D+i y esto nos lleva a pensar que quizá haya que modificar el paradigma y pasar de un ecosistema de emprendimiento cerrado, a un sistema de emprendimiento como lo entienden Acs et al. (2014) que incluya la gestión integral de la innovación.

8.3 Limitaciones del estudio y futuras líneas de investigación

Este estudio ha sido realizado en un momento único y con una población emprendedora minoritaria, aquellos emprendedores catalogados como innovadores y tecnológicos en Castilla y León. Las conclusiones que se puedan extraer del estudio deben ser extrapoladas muy cuidadosamente a otros contextos y otros emprendedores. La muestra cuenta en un 95,5 % con emprendedores con estudios terciarios, con experiencia laboral, experiencia en emprendimiento incluso en emprendimiento habitual o híbrido por ello los resultados no son extensibles a otros grupos de emprendedores, tan importantes o más. La literatura nos muestra que los emprendedores exhiben tasas de éxito más altas cuando disponen de una educación superior (Johansen & Foss, 2013; Martin et al., 2013; Orlova et al., 2016; Shinnar et al., 2014) y más aún cuando esta formación se combina con experiencia previa (O'Connor, 2013).

Hubiera sido pertinente incluir una variable más, la tolerancia a la frustración, que hubiera permitido investigar como media entre la relación de las variables psicológicas objeto de estudio y la persistencia.

Una segunda limitación de este estudio se encuentra en que la teoría de las variables psicológicas se centra fundamentalmente en la intención emprendedora; es decir, en el acto puntual de emprender; desde aquí en la misma línea que Kruger (2009), se apela a un cambio en la perspectiva de estudio de las intenciones, desde un estado puntual inicial a un proceso longitudinal. Como ya se ha expuesto anteriormente, si ya es difícil emprender, aún lo es más

ser emprendedor. Llama en cierto modo la atención la gran inversión en recursos académicos, institucionales y políticos alrededor del acto emprendedor y el relativo poco apoyo que se da a los emprendedores en el tránsito de emprendedor a empresario, de empresa emergente a empresa consolidada, especialmente desde las disciplinas de la psicología. En relación con esta limitación parece también oportuno señalar que manejamos estudios procedentes de contextos socioculturales muy diferentes y antes de aplicarlos a otro contexto cultural cabría cuestionarse la universalidad de estas teorías, cimentadas en un país concreto por un autor influido por su cultura, y en un entorno socioeconómico específico. Este argumento parece aplicable también a las diferencias generacionales en valores y prioridades. Los estudios sobre la persistencia aún no están muy desarrollados y dada la importancia que tiene la intención de consolidar y reemprender para el desarrollo de un ecosistema próspero de emprendimiento es perentorio dedicar más esfuerzos a comprender y fomentar la persistencia emprendedora.

En una consideración final que los emprendedores de la muestra podían reflejar en el cuestionario, se les preguntó cuáles eran los requisitos más importantes para consolidar o reemprender. Muy significativamente, las respuestas más frecuentes fueron el apoyo institucional, el apoyo social, la humildad, el esfuerzo, el realismo y sobre todas estas respuestas siempre destacó una: la persistencia.

REFERENCIAS

- Abbasianchavari, A., & Moritz, A. (2021). The impact of role models on entrepreneurial intentions and behavior: a review of the literature. *Management Review Quarterly*, 71, 1-40. <https://doi.org/10.1007/s11301-019-00179-0>
- Acheampong, G., Narteh, B., & Rand, J. (2017). Network ties and survival: A study of small commercial poultry farms in Ghana. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 18(1), 14-24. <https://doi.org/10.1177/1465750316685337>
- Achtziger, A., & Gollwitzer, P. M. (2008). Motivation and volition in the course of action. En J. Heckhausen, & H. Heckhausen, (Eds.), *Motivation and Action*, (pp. 272-295). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511499821.012>
- Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476-494. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016>
- Acs, Z. J., Parsons, W., & Tracy, S. (2008). High impact firms: Gazelles revisited. Small Business in Government. Office of Advocacy. Working Paper 328, U.S. Small Business Administration. https://www.researchgate.net/publication/267218946_High-Impact_Firms_Gazelles_Revisited
- Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B., & O'Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49(1), 1-10. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9864-8>
- Acs, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2013): The Global Entrepreneurship and Development Index 2013. Edward Elgar Publishers, Cheltenham.
- Acs, Z., & Varga, A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Acs, Z. J., & Mueller, P. (2007). Employment effects of business dynamics: mice, gazelles and elephants. *Small Business Economics*, 30(1), 85-100. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9052-3>
- Adger, W. N., Arnell, N. W., & Tompkins, E. L. (2005). Successful adaptation to climate change across scales. *Global Environmental Change*, 15(2), 77-86. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2004.12.005>
- Adkins, C. L., & Premeaux, S. F. (2012). Spending time: The impact of hours worked on work-family conflict. *Journal of Vocational Behavior*, 80(2), 380-389. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2011.09.003>
- Adner, R. (2017). Ecosystem as Structure. *Journal of Management*, 43(1), 39-58. <https://doi.org/10.1177/0149206316678451>
- Adomako, S., Danso, A., Uddin, M., & Damoah, J. O. (2016). Entrepreneurs' optimism, cognitive style and persistence. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(1), 84-108. <https://doi.org/10.1108/IJEER-07-2015-0158>

- Agarwal, R., Echambadi, R., Franco, A. M., & Sarkar, M. (2004). Knowledge Transfer Through Inheritance: Spin-Out Generation, Development, and Survival. *Academy of Management Journal*, 47(4), 501-522. <https://doi.org/10.2307/20159599>
- Agencia Tributaria. (2022). Demografía empresarial de la actividad por género, nacionalidad, tramos de edad y Comunidad autónoma. https://www.agenciatributaria.es/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Estadisticas/Publicaciones/sites/rae/2018/jrubikf58297ad141967df862ce8e3d70c0f3ad9e75f748.html
- Ahangar, R. G. (2010). A study of resilience in relation to personality, cognitive styles and decision making style of management students. *African Journal of Business Management*, 4(6), 953-961.
- Ahern, N. R., Kiehl, E. M., Sole, M. L., & Byers, J. (2006). A Review of Instruments Measuring Resilience. *Issues in Comprehensive Pediatric Nursing*, 29(2), 103-125. <https://doi.org/10.1080/01460860600677643>
- Ahsan, M., Adomako, S., & Mole, K. F. (2021). Perceived institutional support and small venture performance: The mediating role of entrepreneurial persistence. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 39(1), 18-39. <https://doi.org/10.1177/0266242620943194>
- Aidis, R., Welter, F., Smallbone, D., & Isakova, N. (2007). Female entrepreneurship in transition economies: the case of Lithuania and Ukraine. *Feminist Economics*, 13(2), 157-183. <https://doi.org/10.1080/13545700601184831>
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. En J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb00236.x>
- Ajzen, I. (2006). Constructing a theory of planned behavior questionnaire: Brief description of the theory of planned behavior. <http://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Al Natsheh, A., Gbadegeshin, S. A., Ghafel, K., Mohammed, O., Koskela, A., Rimpiläinen, A., Tikkanen, J., & Kuoppala, A. (2021). The causes of valley of death: a literature review. *INTED2021 Proceedings*, 9289-9298.
- Aldrich, H. (1999). Organizations evolving. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Alesina, A., Di Tella, R., & MacCulloch, R. (2004). Inequality and happiness: are Europeans and Americans different? *Journal of Public Economics*, 88, 2009-2042. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2003.07.006>

- Alexander, D. E. (2013). Resilience and disaster risk reduction: an etymological journey. *Natural Hazards and Earth System Sciences Discussions, 1*, 1257-1284. <https://doi.org/10.5194/nhess-13-2707-2013>
- Allinson, C. W., Chell, E., & Hayes, J. (2000). Intuition and entrepreneurial Behavior. *European Journal of Work and Organizational Psychology, 9*(1), 31-43. <https://doi.org/10.1080/135943200398049>
- Allport, G. W. (1961). *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Alonso, N. S. (2020). El tirón de las empresas tecnológicas españolas: tarde pero intenso en Newtral. <https://www.newtral.es/star-up-empresas-tecnologicas-espana/20200917/>
- Alvarez, S. A., & Parker, S.C. (2009). Emerging firms and the allocation of control rights: A Bayesian approach. *Academy of Management Review, 34*(2), 209-227. <http://www.jstor.org/stable/27759999>
- Alvesson, M. A., Ashcraft, K.L., & Thomas, R. (2008). Identity matters: Reflections on the construction of identity scholarship in organization studies. *Organization, 15*(1), 5-28. <https://doi.org/10.1177/1350508407084426>
- Amabile, T. M. (1997). Motivating creativity in organizations: On doing what you love and loving what you do. *California Management Review, 40*(1), 39-58. <https://doi.org/10.2307/41165921>
- Amaral, A. M., Baptista, R., & Lima, F. (2011). Serial entrepreneurship: Impact of human capital on time to re-entry. *Small Business Economics, 37*(1), 1–21. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9232-4>
- Amit, R., & MacCrimmon, K. R. (2001). Does money matter? Wealth attainment as the motive for initiating growth-oriented technology ventures. *Journal of Business Venturing, 16*(2), 119-143. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00044-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00044-0)
- Andersson, M., & Koster, S. (2011): Sources of persistence in regional start-up rates-evidence from Sweden. *Journal of Economic Geography 11*(1), 179-201. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbp069>
- Andersson, M., Braunerhjelm, P., & Thulin, P. (2011). Creative Destruction and Productivity – entrepreneurship by type, sector and sequence. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy, 1*(2), 125-146. <https://doi.org/10.1108/20452101211261417>
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change, 102*, 45-61.
- Apospori, E., Papalexandris, N., & Galanaki, E. (2005). Entrepreneurial and professional CEOs: Differences in motive and responsibility profile. *Leadership & Organization Development Journal 26*(2), 141-162. <https://www.doi.org/10.1108/01437730510582572>
- Aragon-Mendoza, J., del Val, M. P., & Roig-Dobón, S. (2016). The influence of institutions development in venture creation decision: A cognitive view. *Journal of Business Research, 69*(11), 4941-4946.
- Arciénaga Morales, A. A., Nielsen, J., Bacarini, H. A., Martinelli, S. I., Kofuji, S. T., & García Díaz, J. F. (2018). Technology and innovation management in higher education—Cases from Latin

- America and Europe. *Administrative Sciences*, 8(2), 11.
<https://doi.org/10.3390/admsci8020011>
- Armanios, D. E., Eesley, C. H., Li, J., & Eisenhardt, K. M. (2017). How Entrepreneurs Leverage Institutional Intermediaries in Emerging Economies to Acquire Public Resources. *Strategic Management Journal*, 38 (7), 1373-1390. <https://doi.org/10.1002/smj.2575>
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behavior: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471-499. <https://doi.org/10.1348/014466601164939>
- Armstrong, S., & Hird, A. (2009). Cognitive style and entrepreneurial drive of new and mature business owner-managers. *Journal of Business and Psychology*, 24, 419-430.
- Asante, E. A., Danquah, B., Oduro, F., Affum-Osei E., Twumasi M. A, Collins A., & Li, C. (2022). Entrepreneurial career persistence of hybrid entrepreneurs: The opposing moderating roles of wage work-to-entrepreneurship enrichment and entrepreneurship-to-wage work enrichment. *Journal of Vocational Behavior* 132. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2021.103660>
- Aspinwall, L. G., Sechrist, G. B., & Jones, P. R. (2005). Expect the best and prepare for the worst: Anticipatory coping and preparations for Y2K. *Motivation and Emotions*, 29, 357-388. <https://doi.org/10.1007/s11031-006-9008-y>
- Assink, M. (2006). Inhibitors of Disruptive Innovation Capability: A Conceptual Model. *European Journal of Innovation Management*, 9(2), 215-233. <https://doi.org/10.1108/14601060610663587>
- Audia, P. G., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2000). The paradox of success: An archival and laboratory study of strategic persistence following radical environmental change. *Academy of Management Journal*, 43(5), 837-854. <https://doi.org/10.5465/1556413>
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2007). The localisation of entrepreneurship capital: Evidence from Germany. *Papers in Regional Science*, 86(3), 351-365. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2007.00131.x>
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: Knowledge spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy*, 37(10), 1697-1705. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.08.008>
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017), Entrepreneurial ecosystems in cities: Establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer* 42(5), 1030-1051.
- Audretsch, D. B., & Feldman, M. P. (1996). R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production. *American Economic Review*, 86(3), 630-640.
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). Entrepreneurship and Economic Growth. Oxford University Press, USA.
- Auerswald, P. E., & Branscomb, L. M. (2003). Valleys of death and Darwinian seas: Financing the invention to innovation transition in the United States. *The Journal of Technology Transfer*, 28(4), 227-239. <https://doi.org/10.1023/A:1024980525678>
- Austin, J. T., & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology: structure, process, and content. *Psychological Bulletin*, 120(3), 338-75. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.120.3.338>

- Autio, E. (2007). Global entrepreneurship monitor: 2007 Global report on high growth entrepreneurship. Wellesley, MA/London: Babson College and London Business School.
- Autio, E., Keeley, R. H., Klofsten, M., Parker, G. G. C., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise & Innovation Management Studies*, 2(2), 145–160. <https://doi.org/10.1080/14632440110094632>
- Ayala, J. C., & Manzano, G. (2014). The resilience of the entrepreneur. Influence on the success of the business. A longitudinal analysis. *Journal of Economic Psychology*, 42, 126-135. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.02.004>
- Azoulay, P., Benjamin F. J., Kim, J. D., & Miranda, J. (2020). Age and High-Growth Entrepreneurship. *American Economic Review*, 2 (1), 65-82. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aeri.20180582>
- Baard, P. P., Deci, E. L., & Ryan, R. M (2004). Intrinsic need satisfaction: a motivational basis of performance and well-being in two work settings. *Journal of Applied Social Psychology*, 34, 2045-2068. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2004.tb02690.x>
- Bacq, S., Ofstein, L. F., Kickul, J. R., & Gundry, L. K. (2017). Perceived entrepreneurial munificence and entrepreneurial intentions: A social cognitive perspective. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 35(5), 639-659. <https://doi.org/10.1177/0266242616658943>
- Bailetti, T. (2012). Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects. *Technology Innovation Management Review*, 2, 5-12.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122–147. <https://content.apa.org/record/1982-25814-001>
- Bandura, A. (1986). The social foundations of thought and action. Englewood Cliffs.
- Bandura, A. (1989). Human Agency in Social Cognitive Theory. *American Psychologist*, 44(9), 1175-1184. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.44.9.1175>
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 248-287. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90022-L](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90022-L)
- Bandura, A. (1997). Self-efficacy: The exercise of control. New York: Freeman.
- Bandura, A., & Schunk, D. H. (1981). Cultivating competence, self-efficacy interest through proximal self-motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 586-598. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.41.3.586>
- Bandura, A., Adams, N. E., & Beyer, J. (1977). Cognitive processes mediating behavioral change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 125-139. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.35.3.125>
- Barbero, J. L., Casillas, J. C., & Feldman, H. D. (2011). Managerial capabilities and paths to growth as determinants of high-growth small and medium-sized enterprises. *International Small Business Journal*, 29 (6), 671-694. <https://doi.org/10.1177/0266242610378287>

- Barbosa, S., Gerhardt, M., & Kickul, J. (2007). The role of cognitive style and risk preference on entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions. *Journal of Leadership and Organisational Studies*, 13, 86-104. <https://doi.org/10.1177/10717919070130041001>
- Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review* 33, 328-340.
- Baron, R. A. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294. <https://doi.org/10.5465/amr.2008.31193166>
- Baron, R. A. (2004). The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" questions. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 221-239. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00008-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00008-9)
- Baron, R. A. (2008). The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 33 (2), 328-340. <https://doi.org/10.5465/amr.2008.31193166>
- Baron, R. A., & Ensley, M. D. (2006). Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. *Management Science*, 52(9), 1331-1344. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1060.0538>
- Baron, R. A., & Markman, G. D. (2003). Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 41-60.
- Baron, R. A., Franklin, R. J., & Hmieleski, K. M. (2016). Why Entrepreneurs Often Experience Low, Not High, Levels of Stress: The Joint Effects of Selection and Psychological Capital. *Journal of Management*, 42(3), 742-768. <https://doi.org/10.1177/0149206313495411>
- Baron, R., & Ensley, M. (2006). Opportunity recognition as the detection of meaningful. *Management Science*, 52, 1331-1344. <http://www.jstor.org/stable/20110608>
- Baron, R., & Shane, S. (2005). *Entrepreneurship: A Process Perspective*, 1st Ed., Mason, Ohio, South-Western Publishing.
- Barr, S., Baker, T., Markham, S., & Kingon, A. (2009). Bridging the valley of death: lessons learned from 14 years of commercialization of technology education. *Academy of Management Learning and Education*, 8(3), 370-388. <https://doi.org/10.5465/amle.8.3.zqr370>
- Barrehag, L., Fornell, A., Larsson, G., Mårdström, V., Westergård, V., & Wrackefeldt, S. (2012). Accelerating Success: A Study of Seed Accelerators and Their Defining Characteristics. Gothenburg, Sweden.
- Barringer, B. R., Jones, F. F., & Neubaum, D. O. (2005). A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders. *Journal of Business Venturing*, 20(5), 663-687.
- Barron, E., & Amorós, J. E. (2020). Bridging the Valley of Death: Lessons from an Entrepreneurial Program. *International Journal of Entrepreneurship*, 24(1).
- Bateman, T. S., & Barry, B. (2012). Masters of the long haul: Pursuing long-term work goals. *Journal of Organizational Behavior*, 33(7), 984-1006. <https://doi.org/10.1002/job.1778>

- Baú, M., Sieger, P., Eddleston, K. A., & Chirico, F. (2017). Fail but try again? The effects of age, gender, and multiple-owner experience on failed entrepreneurs' re-entry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(6), 909-941. <https://doi.org/10.1111/etap.12233>
- Baum, J. A., & Oliver, C. (1991). Institutional linkages and organizational mortality. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 187-218. <https://doi.org/10.2307/2393353>
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598. <https://doi.apa.org/doi/10.1037/0021-9010.89.4.587>
- Baum, J. R., Frese, M., & Baron, R. A., (Eds.), (2007). *The Psychology of Entrepreneurship*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Publishers.
- Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292-303. <https://doi.org/10.5465/3069456>
- Baumeister, R. F. (1984) Choking under pressure: self-consciousness and paradoxical effects of incentives on skillful performance. *Journal of Personality and Social Psychology* 46, 610-613. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.46.3.610>
- Baumeister, R. F., & Heatherton, T. F. (1996). Self-regulation failure: an overview. *Psychological Inquiry*, 7(1), 1-15. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0701_1
- Baumeister, R. F., & Showers, C. J. (1986). A review of paradoxical performance effects: Choking under pressure in sports and mental tests. *European Journal of Social Psychology* 16, 361-383. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420160405>
- Baumeister, R. F., Gailliot, M., DeWall, C. N., & Oaten, M. (2006). Self-regulation and personality: how interventions increase self-regulatory success, and how depletion moderates the effects of traits on behavior. *Journal of Personality*, 74(6), 1773-1802. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2006.00428.x>
- Baumeister, R., & Showers, C. J. (1986). A review of paradoxical performance effects: Choking under pressure in sports and mental tests. *European Journal of Social Psychology*, 16, 361-383. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420160405>
- Baumol, W. J. (1993): Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3): 197-210. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90027-3](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90027-3)
- Baumol, W. J. (1993a). *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. MIT Press:Cambridge, MA.
- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11 (1), 3-22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X)
- Becker, G. S. (1962). Investment in human capital: A theoretical analysis. *Journal of Political Economy*, 70(5, Part 2), 9-49. <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/258724>
- Begley, T. (1995). Using Founder Status, Age of Firm, and Company Growth Rate as the Basis for Distinguishing Entrepreneurs from Managers of Smaller Businesses. *Journal of Business Venturing*, 10, 249-263.

- Beilock, S. L., & Gray, R. (2007). Why do athletes choke under pressure? En G. Tenenbaum & R.C. Eklund (Eds.), *Handbook of sport psychology* (pp. 425-444). New Jersey: Wiley.
- Bellah, R. (1986). Individualism and Commitment in American Life. *Berkeley Journal of Sociology*, 30, 117-141.
- Benz, M., & Frey, B. S. (2008). The value of doing what you like: evidence from the self-employed in 23 countries. *Journal of Economic Behavior and Organisation*, 68, 445-455. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2006.10.014>
- Benz, M., & Frey, B. S. (2008a). Being independent is a great thing: subjective evaluations of self-employment and hierarchy. *Economica* 75, 362-383. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2007.00594.x>
- Bergström, J., & Dekker, S. W. A. (2014). Bridging the Macro and the Micro by Considering the Meso: Reflections on the Fractal Nature of Resilience. *Ecology and Society*, 19(4), 22. <http://dx.doi.org/10.5751/ES-06956-190422>
- Bernard, M. J., & Barbosa S. D. (2016). Resilience and entrepreneurship: A dynamic and biographical approach to the entrepreneurial act. *Management* 19(2), 89-123. <https://doi.org/10.3917/mana.192.0089>
- Best, D. L., & Thomas, J. J. (2004). Cultural diversity and cross cultural perspectives. En A. H. Eagly, A. E. Beall, & R. J. Sternberg (Eds.), *The psychology of gender* (2nd Ed., pp. 296-327). New York: Guilford Press.
- Binder, M., & Coad, A. (2013). Life satisfaction and self-employment: a matching approach. *Small Business Economics*, 40, 1009-1033. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9413-9>
- Bingham, C. B., Eisenhardt, K. M., & Furr, N. R. (2007). What makes a process a capability? Heuristics, strategy, and effective capture of opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1, 27-47. <https://doi.org/10.1002/sej.1>
- Birch, D. L. (1981). Who creates jobs? *The Public Interest*, 65, 37-14.
- Birch, D. L., & Medoff, J. (1994). Gazelles. En L. C., Solmon, & A. R., Levenson, (Eds), *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation* (pp.159-167). Westview Press, Boulder, CO and London. <https://www.ifn.se/Wfiles/wp/wp733.pdf>
- Birch, D. L., Haggerty, A., & Parsons, W. (1995). Who's creating jobs? Boston: Cognetics Inc.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453. <https://doi.org/10.5465/amr.1988.4306970>
- Bird, B. (1992). The Operation of Intentions in Time: The Emergence of the New Venture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 7(1), 11-20. <https://doi.org/10.1177/104225879201700102>
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics* 16, 26-60. <http://dx.doi.org/10.1086/209881>
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. K & S Ranch.

- Block, J., & Sandner, P. (2009). Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: Evidence from German micro data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117-137. <https://doi.org/10.1007/s10842-007-0029-3>
- Block, Z., & MacMillan, I. (1993). *Corporate Venturing*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- Boeker, W., & Karichalil, R. (2002). Entrepreneurial transitions: Factors influencing founder departure. *Academy of Management Journal*, 45(4), 818-826. <https://doi.org/10.5465/3069314>
- Boettke, P. J., & Coyne, C. J. (2009). Context matters: Institutions and entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 5(3), 135-209. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000018>
- Bögenhold, D., Fink, M., & Kraus, S. (2014). Integrative entrepreneurship research – bridging the gap between sociological and economic perspectives. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 6(2), 118-139.
- 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), 20-28. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.59.1.20>
- Bos, J. W. B., & Stam, E. (2014). Gazelles and industry growth: a study of young high-growth firms in The Netherlands. *Industrial and Corporate Change*, 3(1), 145-169. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt050>
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M., & Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology* 33(2), 410-424. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.03.004>
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M., & Schott, T. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2020-2021*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50691>
- Boyd, N. G., & Vozikis, G. S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice* 18, 63-90. <https://doi.org/10.1177/104225879401800404>
- Bozeman, B., & Mangematin, V. (2004). Editor's introduction: Scientific and technical human capital. *Research Policy*, 33(4), 565-568. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2004.01.004>
- Brännback, M., Kiviluoto, N., Carsrud, A., & Östermark, R. (2010). Much ado about nearly nothing? An exploratory study on the myth of high growth technology start-up entrepreneurship. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30(12), 1-14.
- Branzei, O., & Abdelnour, S. (2010). Another day, another dollar: Enterprise resilience under terrorism in developing countries. *Journal of International Business Studies*, 41(5), 804-825. <https://doi.org/10.1057/jibs.2010.6>
- Bravo-Biosca, A. (2011). A Look at Business Growth and Contraction in Europe, Knowledge for Growth – Industrial Research & Innovation (IRI). JRC European Commission. European Conference on Corporate R&D and Innovation CONCORD-2011. Nesta Working Paper 11/02.

- Breznitz, S. M., & Etzkowitz, H. (Eds.). (2017). University technology transfer: the globalization of academic innovation. Routledge.
- Brockner, J., & Guare, J. (1983). Improving the performance of low self-esteem individuals: an attributional approach. *Academy of Management Journal*, 26(4), 642-656. <https://doi.org/10.2307/255912>
- Brown J. D., & Marshall, M. A. (2001). Great expectations: optimism and pessimism in achievement settings. En E.C. Chang (Ed), *Optimism and Pessimism: Implications for Theory, Research, and Practice* (pp. 239-255). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10385-011>
- Brown, R., & Mawson, S. (2013). Trigger points and high-growth firms: a conceptualization and review of public policy implications. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20 (2), 279-295, <https://doi.org/10.1108/14626001311326734>
- Brüderl, J., & Preisendörfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded businesses. *Small Business Economics*, 10(3), 213-225. <https://doi.org/10.1023/A:1007997102930>
- Brüderl, J., & Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57(2), 227-242. <https://www.jstor.org/stable/2096207?origin=crossref>
- Brush, C. G., De Bruin, A., & Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8-24. <https://doi.org/10.1108/17566260910942318>
- Buang, N. A. (2012). Entrepreneurs' Resilience Measurement. En: T. Burger-Helmchen (Ed.), *Entrepreneurship - Born, Made and Educated*, *IntechOpen*. <https://www.intechopen.com/chapters/31846>
- Budi, A. A., & Aldianto, L. (2020). Research and Development – Commercialization Bridge: A Refined Model. *The Asian Journal of Technology Management*, 13(1), 47-62.
- 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. <https://doi.org/10.1111/etap.12006>
- Bulmash, B. (2016). Entrepreneurial resilience: locus of control and well-being of entrepreneurs. *Journal of Entrepreneurship & Organization Management*, 5(1), 1-6. <https://www.omicsgroup.org/journals/entrepreneurial-resilience-locus-of-control-and-wellbeing-of-entrepreneurs-2169-026X-1000171.php?aid=69329>
- Burke, A. E., Felix, R. F., & Nolan, M. A. (2008). What makes a die-hard entrepreneur? Beyond the 'Employee or Entrepreneur' dichotomy. *Small Business Economics*, 31(2), 93-115.
- Burke, S., Parker, S., Fleming, R., Barry, S., & Thomas, S. (2021). Building health system resilience through policy development in response to COVID-19 in Ireland: From shock to reform. *The Lancet regional health Series health policy*, 9, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2666776221002088?via%3Dihub>
- Busenitz, L. W. (1999). Entrepreneurial risk and strategic decision-making: It's a matter of Perspective. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 35, 325-340. <https://doi.org/10.1177/0021886399353005>

- Busenitz, L. W., & Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, *12*, 9-30. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(96\)00003-1](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00003-1)
- Buss, T. F. (2002). Emerging High-Growth Firms and Economic Development Policy. *Economic Development Quarterly*, *16*(1), 17-19. <https://doi.org/10.1177/0891242402016001002>
- Busseri, M. (2013). How dispositional optimists and pessimists evaluate their past, present and anticipated future life satisfaction: A lifespan approach. *European Journal of Personality*, *27*(2), 185-199. <https://doi.org/10.1002/per.1854>
- Caballero, R., Hoshi, T., & Kashyap, A. K. (2008). Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan. *American Economic Review*, *98*(5), 1943-1977.
- Cacciotti, G., Hayton, J., & Mitchell, R. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, *31*(3), 302-325. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.02.002>
- Caixabank Research (2021). La Economía de la Comunidad Autónoma de Castilla y León. Diagnóstico Estratégico. Planificación Estratégica y Estudios. <https://www.caixabankresearch.com/ca/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/diagnostico-estrategico-castilla-y-leon?993>
- Caliendo, M., & Kritikos, A. (2010). Start-ups by the unemployed: Characteristics, survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, *35*(1), 71-92. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9208-4>
- Caliendo, M., Fossen, F. M., & Kritikos, A. S. (2010). The Impact of Risk Attitudes on Entrepreneurial Survival. *Journal of Economic Behavior and Organization* *76*, 45-63. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2010.02.012>
- Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. (2014). Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, *42*(4), 787-814. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9514-8>
- Caliendo, M., Goethner, M., & Weißenberger, M. (2020). Entrepreneurial persistence beyond survival: Measurement and determinants. *Journal of Small Business Management*, *58*(3), 617-647, <https://doi.org/0.1080/00472778.2019.1666532>
- Cantner, U., Graf, H., & Rothgang, M. (2019). Geographical clustering and the evaluation of cluster policies: introduction. *Journal of Technology Transfer*, *44* (6), 1665-1672. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9666-4>
- Cardon, M. S., & Kirk, C. P. (2015). Entrepreneurial Passion as Mediator of the Self Efficacy to Persistence Relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice*. *39*(5), 1029-1050. <https://doi.org/10.1111/etap.12089>
- Cardon, M. S., & Patel, P. C. (2015). Is stress worth it? Stress-related health and wealth trade-offs for entrepreneurs. *Applied Psychology*, *64*(2), 379-420. <https://doi.org/10.1111/apps.12021>
- Cardon, M. S., Foo, M., Shepherd, D. A., & Wiklund, J. (2012). Exploring the heart: Entrepreneurial Emotion Is a Hot Topic. *Entrepreneurship: Theory and Practice* *36*, 1-10. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00501.x>

- Carlgren, L., Rauth, I., & Elmquist, M. (2016). Framing Design Thinking: The Concept in Idea and Enactment. *Creativity and Innovation Management*, 25(1), 38-57. <https://doi.org/10.1111/caim.12153>
- Carr, J. C., & Blettner, D. P. (2010). Cognitive control bias and decision-making in context: implications for entrepreneurial founders of small firms. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30, 6-2. <https://digitalcollections.babson.edu/>
- Carree, M. A., & Verheul, I. (2012). What makes entrepreneurs happy? Determinants of satisfaction among founders. *Journal of Happiness Studies*, 13(2), 371-387. <https://doi.org/10.1007/s10902-011-9269-3>
- Carsrud, A. L., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: What do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9-26. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00312.x>
- Carsrud, A. L., & Brannback, M. (Eds.). (2009). *Understanding the entrepreneurial mind*. New York: Springer.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E.J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-29.
- Carucci, R. (2016). Midsize Companies should not Confuse Growth with Scaling, *Harvard Business Review*, 1-5. <https://hbr.org/2016/07/midsize-companies-shouldnt-confuse-growth-with-scaling>
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control theory approach to human behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Carver, C. S., Scheier, M. F., & Weintraub, J. K. (1989). Assessing coping strategies: a theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(2), 267-270. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.2.267>
- Carver, C. S., Smith, R. G., Antoni, M. H., Petronis, V. M., Weiss, S., & Derhagopian, R. P. (2005). Optimistic personality and psychosocial well-being during treatment predict psychosocial well-being among long-term survivors of breast cancers. *Health Psychology*, 24, 508-516. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.24.5.508>
- Carver, C.S., & Scheier, M. F. (2003). Optimism. En S. J. Lopez, & C. R. Snyder, (Eds.), *Positive Psychological Assessment: A Handbook of Models and Measures* (pp. 75–89). Washington D. C.: American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10612-005>
- Carver, C.S., & Scheier, M. F. (2015). Rediscovering confidence as a mechanism and optimism as a construct. *Behavioral and Brain Sciences*, 38, 25-26. <https://doi.org/10.1017/S0140525X14001484>
- Casillas, J. C., Moreno, A. M., & Castro, I. (2021). Informe Observatorio de empresas gacela. <https://cotec.es/observacion/empresas-gacela-2021/18dbeff9-27d1-aa73-7d20-c068961de4e5>

- Casrud, L., Brännback, M., Elfving, J., & Brandt, K. (2009) Motivations: The Entrepreneurial Mind and Behavior. En A. L. Carsrud & M. Brännback (Eds.), *Understanding the Entrepreneurial Mind* (pp. 141-165). New York: Springer.
- Castilla y León Económica (2021). Valladolid y Burgos concentran casi el 43% de las 5.000 mayores empresas de la región, según el ranking de Castilla y León Económica. <https://n9.cl/chvjx>
- CESCE (2021). Empresas gacela y de alto crecimiento. *Informa Business by Data*. https://www.elsoldigital.es/wp-content/uploads/2020/06/Gacela_Ac_2020_1.pdf
- Chan, F. (2004). The Effects of Optimism and the Five-Factor Model of Personality on Stress and Performance in the Work Place. [Doctoral Dissertation] Knoxville: University of Tennessee.
- Chan, K. W., & Wan, E. W. (2012). How can stressed employees deliver better customer service? The underlying self-regulation depletion mechanism. *Journal of Marketing*, 76, 119-137 <https://doi.org/10.1509/jm.10.0202>.
- Charreire Petit, S., & Cusin, J. (2013). Whistleblowing et résilience: Analyse d'une trajectoire individuelle. *M@n@gement*, 16(2), 141-175.
- Chase, D. (2016). Why 98% of digital health startups are zombies and what they can do about it. Nueva York: Forbes. <https://www.forbes.com/sites/davechase/2016/05/18/why-98-of-digital-health-startups-are-zombies-and-what-they-can-do-about-it/?sh=587ff26c359a>
- Chell, E., Harworth, J., & Brearley, S. (1991). The search for entrepreneurial traits. En E. Chell E., J. Harworth, & S. Brearley, (Eds.), *The entrepreneurial personality: concepts, cases and categories* (pp. 29-53). Routledge.
- Chen, C., Greene, P., & Crick, A. (1998). Does Entrepreneurial Self-efficacy distinguish Entrepreneurs from Managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00029-3](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00029-3)
- Cheung, S. F., & Chan, D. K. S. (2000). The role of perceived behavioral control predicting human behavior: A meta-analytic review of studies on the theory of planned behavior. Unpublished manuscript, Chinese University of Hong Kong. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.31093.01766>
- Chiesi, F., Galli, S., Primi, C., Borgi, P., & Bonacchi, A. (2013). The accuracy of the life orientation test-revised (LOT-R) in measuring dispositional optimism: Evidence from item response theory analyses. *Journal of Personality Assessment*, 95(5), 523-529. <https://doi.org/10.1080/00223891.2013.781029>
- Chiu, R., & Francesco, A. (2003). Dispositional traits and turnover intention: Examining the mediating role of job satisfaction and affective commitment. *International Journal of Manpower*, 24(3), 284-298.
- Christiansen, J. (2009). Copying Y Combinator, A Framework for Developing Seed Accelerator Programs [MBA dissertation]. University of Cambridge, United Kingdom.
- Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Stokes, G. S. (2004). The big five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.03.001>

- Clayton, P., Feldman, M., & Lowe, N. (2018). Behind the Scenes: Intermediary Organizations that Facilitate Science Commercialization Through Entrepreneurship. *Academy of Management Perspectives*, 32(1), 104-124. <https://doi.org/10.5465/amp.2016.0133>
- Coad, A., Daunfeldt, S. O., Hözl, W., Johansson, D., & Nightingale, P. (2014). High-growth firms: introduction to the special section. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 91-112. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt052>
- Cohen, S., Fehder, D. C., Hochberg, Y. V., & Murray, F. (2019). The design of startup accelerators. *Research Policy*, 48(7), 1781-1797. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.04.003>
- Cohen, S., & Hochberg, Y. (2014). Accelerating startups: the seed accelerator phenomenon. SSRN Electronic Journal, 1-16. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2418000>
- Cohen, S. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations*, 8 (3-4), 19-25. https://doi.org/10.1162/inov_a_00184
- Colombelli, A., Krafft, J., & Quatraro, F. (2014). High-growth firms and technological knowledge: do gazelles follow exploration or exploitation strategies? *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 261-291 <https://doi.org/10.1093/icc/dtt053>
- Conner, M., & Sparks, P. (1995). The Theory of Planned Behaviour and Health Behaviours. En M. Conner & P. Norman, P. (Eds.). *Predicting Health Behaviour Buckingham*. Open University Press.
- Connor, K. M., & Davidson, R. T. (2003). Development of a New Resilience Scale: The Connor-Davidson Resilience Scale (CD-RISC). *Depression and Anxiety*, 18, 76-82. <https://doi.org/10.1002/da.10113>
- Constant, A., & Zimmermann, K. F. (2004). Self-employment dynamics across the business cycle: migrants versus natives. *IZA Discussion Paper No. 1386*. <https://docs.iza.org/dp1386.pdf>
- Contín Pilart, I., Larraza Kintana, M., Orcos Sánchez, R., & Martín-Sánchez, V. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo 2019-2020-Navarra*. Universidad Pública de Navarra. <https://n9.cl/571cf>
- Contín Pilart, I., Larraza Kintana, M., Orcos Sánchez, R., & Martín-Sánchez, V. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe ejecutivo 2019-2020-Navarra*. Universidad Pública de Navarra. <https://n9.cl/i854j>
- Cooke, A., Kavussanu, M., McIntyre, D., Boardley, I. D., & Ring, C. (2011). Effects of competitive pressure on expert performance: Underlying psychological, physiological, and kinematic mechanisms. *Psychophysiology*, 48, 1146-1156. <https://doi.org/10.1111/j.1469-8986.2011.01175.x>
- Cools, E., & Van den Broeck, H. (2007). Development and validation of the Cognitive Style Indicator. *The Journal of Psychology*, 141, 359-387. <https://doi.org/10.3200/JRLP.141.4.359-388>
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F.J., & Woo, C.Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5), 371-395. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90013-2](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90013-2)

- Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 604-623. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>
- Cope, J., & Watts, G. (2000). Learning by doing—an exploration of experience, critical incidents and reflection in entrepreneurial learning. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(3), 104-124. <https://doi.org/10.1108/13552550010346208>
- Cordeiro, P., Paixão, P., Lens, W., Lacante, M., & Sheldon, K. (2016). Factor structure and dimensionality of the balanced measure of psychological needs among Portuguese high school students. Relations to well-being and ill-being. *Learning and Individual Differences*, 47, 51-60. <https://doi.org/10.1016/j.lindif.2015.12.010>
- Corner, P. D., Singh, S., & Pavlovich, K. (2017). Entrepreneurial resilience and venture failure. *International Small Business Journal*, 35(6), 687-708. <https://doi.org/10.1177/0266242616685604>
- Cotero Barros, A. (2012). ¿Qué es una Startup?: Una visión experimental del emprendimiento. <https://www.todostartups.com/>
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1997). High growth transitions: theoretical perspectives and suggested directions. En D. L. Sexton & R.W. Smilor (Eds), *Entrepreneurship* (pp. 99-126). Upstart Publishing Company.
- Cowen, E.L. (1994). The enhancement of psychological wellness: challenges and opportunities. *American Journal of Community Psychology*, 22, 149-179. <https://doi.org/10.1007/BF02506861>
- Cramer, P. (2000). Defense mechanisms in psychology today: Further process for adaptation. *American Psychologist*, 55, 637-646. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.6.637>
- Crane, F., Blunden, R., & Meyer, M. (2012). Dispositional optimism and entrepreneurial intent: An exploratory cross-cultural investigation. *International Review of Entrepreneurship*, 10(3), 115-126.
- Crowe, E., & Higgins E. T. (1997), Regulatory Focus and Strategic Inclinations: Promotion and Prevention in Decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117-132. <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.2675>
- Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. New York: Harper and Row.
- Cunningham, W. (2001). Breadwinner or caregiver? How household role affects labor choices in Mexico. Policy Research Working Paper No. 2743. The World Bank, Washington, D.C. <http://hdl.handle.net/10986/19399>
- Dabić, M., Vlačić, B., Kiessling, T., Caputo, A., & Pellegrini, M. (2021) Serial entrepreneurs: A review of literature and guidance for future research. *Journal of Small Business Management*, <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1969657>
- Dahl M. S., & Sorenson, O. (2012). Home sweet home: Entrepreneurs' location choices and the performance of their ventures. *Management Science*, 1-13.

- Danes, S. M., Lee, J., Amarapurkar, S., Stafford, K., Haynes, G., & Brewton, K. E. (2009). Determinants of family business resilience after a natural disaster by gender of business owner. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(4), 333-354. <https://doi.org/10.1142/S1084946709001351>
- Daukantaitė, D., & Zukauskienė, R. (2012). Optimism and subjective well-being: Affectivity plays a secondary role in the relationship between optimism and global life satisfaction in the middle-aged women. Longitudinal and cross-cultural findings. *Journal of Happiness Studies: An Interdisciplinary Forum on Subjective Well-Being*, 13(1), 1-16. <https://doi.org/10.1007/s10902-010-9246-2>
- Daunfeldt, S., Elert, N., & Johansson, D. (2016). Are high-growth firms overrepresented in high-tech industries? *Industrial and Corporate Change*, 25(1), 1-21. <https://doi.org/10.1093/icc/dtv035>
- Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship Regional Development*, 7(1), 41-62. <https://doi.org/10.1080/08985629500000003>
- Davidsson, P. (2012). Engagement, persistence, progress and success as theoretically distinct aspects of business creation processes. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 31,307-321.
- Davidsson, P., & Gordon, S. R. (2016). Much ado about nothing? The surprising persistence of nascent entrepreneurs through macroeconomic crisis. *Entrepreneurship Theory and Practice* 40(4),915-941. <https://doi.org/10.1111/etap.12152>
- Davidsson, P., Recker, J., & Von Briel, F. (2017). External enablers in new venture creation processes: A framework. *Academy of Management Proceedings* 1, 13126. *Academy of Management*. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0163>
- De Meza, D., & Southey, C. (1996). The borrower's curse: Optimism, finance, and entrepreneurship. *Economic Journal*, 106, 375-386.
- De Neve, J. E., Diener, E., Tay, L., & Xuereb, C. (2013). The Objective Benefits of Subjective Well-being. En J.Helliwell, R. Layard, & J. Sachs, J. (Eds.), *World Happiness Report 2013*. New York: UN Sustainable Development Solutions Network. <https://ssrn.com/abstract=2306651>
- De Vries, H., & Shields, M. (2006). Towards a theory of entrepreneurial resilience: a case study analysis of New Zealand SME owner operators. *New Zealand Journal of Applied Business Research*, 5(1), 33-43.
- DeCaro, M. S., Thomas, R. D., Albert, N.B., & Beilock, S. L. (2011). Choking under pressure: multiple routes to skill failure. *Journal of Experimental Psychology: General* 3, 390-406. <https://doi.org/10.1037/a0023466>
- DeCharms, R. (1981). Personal causation and locus of control: two different traditions and two uncorrelated measures. En H.M. Lefcourt (Ed), *Research with the Locus of Control Construct* (pp. 337-358). Academic Press.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 227-268. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01
- Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2010). Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10(4),1-24.

- Delmar, F., & Wiklund, J. (2008). The effect of small business managers' growth motivation on firm growth: a longitudinal study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(3), 437-457. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00235.x>
- Delmar, F., & Davidson, P. (2000). Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(1), 1-23. <https://doi.org/10.1080/089856200283063>
- DeLongis, A., Folkman, S., & Lazarus, R. S. (1988). The impact of daily stress on health and mood: Psychological and social resources as mediators. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 486-495. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.3.486>
- Deng, W., Liang, Q. Z., & Fan, P. H. (2019). Complements or substitutes? Configurational effects of entrepreneurial activities and institutional frameworks on social well-being. *Journal of Business Research*, 96, 194-205. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.003>
- DeTienne, D. R. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 203-215. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.05.004>
- DeTienne, D. R., McKelvie, A., & Chandler, G. N. (2015). Making sense of entrepreneurial exit strategies: A typology and test. *Journal of Business Venturing*, 30(2), 255-272. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.07.007>
- DeTienne, D. R., Shepherd, D. A., & De Castro, J. O. (2008). The fallacy of "only the strong survive": The effects of extrinsic motivation on the persistence decisions for underperforming firms. *Journal of Business Venturing*, 23(5), 528-546. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.09.004>
- Devece, C., Peris-Ortiz, M., & Rueda-Armengot, C. (2016). Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure. *Journal of Business Research*, 69(11), 5, 366-70. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.139>
- Diener E., Napa Scollon C., & Lucas R. E. (2009). The evolving concept of subjective wellbeing: The multifaceted nature of happiness. *Journal Advances in Cell Aging and Gerontology*, 15, 67-100.
- Diener, E., & Chan, M. Y. (2011). Happy people live longer: subjective well-being contributes to health and longevity. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 3 (1), 1-43. <https://doi.org/10.1111/j.1758-0854.2010.01045.x>
- Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55, 34-43. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.34>
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13
- Diener, E., Oishi, S., & Lucas, R. E. (2015). National accounts of subjective well-being. *American Psychologist Journal*, 70(3), 234. <https://doi.org/10.1037/a0038899>
- Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125 (2), 276-302. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.2.276>

- Diener, E., Wirtz, D., Tov, W., Kim-Prieto, C., Choi, D., Oishi, S., & Biswas-Diener, R. (2010). New well-being measures: short scales to assess flourishing and positive and negative feelings. *Social Indicators Research* 97 (2), 143-156. <https://doi.org/10.1007/s11205-009-9493-y>
- DIRCE (2021). Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550
- DIRCE (2021a). Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550
- Dixit, A., & Rob, R. (1994) Switching costs and sectoral adjustments in general equilibrium with uninsured risk. *Journal of Economic Theory* 62(1), 48-69. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2011.09.003>
- Dolan, P., Peasgood, T., & White, M. (2008). Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors associated with subjective wellbeing. *Journal of Economic Psychology*. 29, 94-122. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2007.09.001>
- Douglas, E.J., & Shepherd, D. A. (2002). Self-employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81-90. <https://doi.org/10.1177/104225870202600305>
- Du, J., & Temouri, Y. (2015). High-growth firms and productivity: evidence from the United Kingdom. *Small Business Economics*, 4(1), 123-143. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9584-2>
- Duening, T., Metzger, M., & Stock, N. G. (2019). Entrepreneurial Persistence: Entrepreneurial Virtues as Dynamic Constraints Over the Entire Lifepath. *IEEE Engineering Management Review*, 7(3), 42-56. <https://doi.org/10.1109/EMR.2019.2928788>
- Duffy, J. (2017). Zombie startups: Why are entrepreneurs failing to grow their businesses. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/small-business-network/2017/aug/07/zombie-startups-entrepreneurs-failing-grow-businesses>
- Dutta, D., & Dornhill, S. (2008). The evolution of growth intentions: toward a cognition-based model. *Journal of Business Venturing*, 13, 307-332.
- Dzewaltowski, D. A., Noble, J. M., & Shaw, J. M. (1990) Physical activity participation-social theory versus the theories of reasoned action and planned behavior. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 12, 388-405. <https://doi.org/10.1123/jsep.12.4.388>
- Edquist, C., & Johnson, B. (1997). Institutions and organizations in systems of innovation. En Edquist, C. (Ed.). *System of Innovation, Technologies, Institutions and Organizations* (pp. 41-63). Pinter, London.
- Eggers, J. P., & Song, L. (2015). Dealing with failure: Serial entrepreneurs and the costs of changing industries between ventures. *Academy of Management Journal*, 58(6), 1785-1803. <https://doi.org/10.5465/amj.2014.0050>
- Ehsan, Z. (2021). Defining a Startup - A Critical Analysis. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3823361>

- Eisenberger, R., Kuhlman, D. M., & Cotterell, N. (1992). Effects of social values, effort training, and goal structure on task persistence. *Journal of Research in Personality*, *26*, 258-272. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(92\)90043-4](https://doi.org/10.1016/0092-6566(92)90043-4)
- El Economista (15 de enero del 2021). España está en una posición de desventaja con Europa por el exceso de pymes, según la Fundación Civismo. <https://n9.cl/xu4vj>
- Elhem, B., Ezzeddine, B., & Boudabbous, S. (2015). Does entrepreneur dispositional optimism bias affect small firms' technical efficiency? *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, *24*(3), 302-321.
- Ellis, S., & Davidi, I. (2005). After-event reviews: drawing lessons from successful and failed experience. *Journal of Applied Psychology*, *9*(5), 857-871. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.5.857>
- Elmansori, E. (2014). Fostering innovation and entrepreneurship in Small and Medium Enterprises (SMEs) through business incubators in the Arab world. [Nottingham Trent University, Doctoral Dissertation].
- Enright, M. (2000). Regional clusters and multinational enterprises: independence, dependence or interdependence? *International Studies of Management and Organization*, *30*, 114-138. <https://doi.org/10.1080/00208825.2000.11656790>
- Envick, B. R. (2005). Beyond Human and Social Capital: The Importance of Positive Psychological Capital for Entrepreneurial Success. *The Entrepreneurial Executive*, *10*, 41-52.
- Erikson, E. H. (1959). Identity and the Life Cycle: Selected Papers.
- Eurostat/OECD. (2007). Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. <https://www.oecd.org/sdd/39974460.pdf>
- Eurostat. (2020). Digital Skills 2019. <https://n9.cl/jiz5q>
- Eysenck, H. J. (1947). Dimensions of personality. London: Routledge & Kegan Paul.
- Fatoki, O. (2018). The Impact of Entrepreneurial Resilience on the Success of Small and Medium Enterprises in South Africa. *Sustainability*, *10*(7), 11-2. <https://doi.org/10.3390/su10072527>
- Fayolle, A. (2007). Handbook of research in entrepreneurship education: A general perspective. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014). The Future of Research on Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Research*, *67*, 663-666. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.024>
- Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. (2006). Effect and counter effect of entrepreneurship education and social context on student's intention. *Estudios de Economica Aplicada*, *24*(2), 509-523.
- Feather, N.T. (1992). Expectancy-value theory and unemployment effects. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, *65*(4), 315-330. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1992.tb00508.x>
- Fehder, D., & Hochberg, Y. (2014). Accelerators and the regional supply of venture capital investment. *SSRN Electronic Journal*, 1-40. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2518668>

- Feldman, D. C., & Bolino, M. C. (2000). Career Patterns of the Self-Employed: Career Motivations and Career Outcomes. *Journal of Small Business Management* 38(3), 53-68.
- Feldman, M. P. (2001). The entrepreneurial event revisited: firm formation in a regional context. *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 861-891.
- Fellenz, M. R. (1997). Control theory in organizational behavior: review, critique and prospects. SSRN research paper. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.939714>
- Fernández de la Cigoña, J. R. (2021). Scaleup vs Startup: ¿En qué se diferencian? <https://www.sage.com/es-es/blog/scaleup-vs-startup-en-que-se-diferencian/>
- Figueiredo, O., Guimarães, P., & Woodward, D. (2002): Home-field Advantage: Location Decisions of Portuguese Entrepreneurs. *Journal of Urban Economics* 52(2), 341-361. [https://doi.org/10.1016/S0094-1190\(02\)00006-2](https://doi.org/10.1016/S0094-1190(02)00006-2)
- Fisher, R., Maritz, A., & Lobo, A. (2016). Does individual resilience influence entrepreneurial success? *Academy of Entrepreneurship Journal*, 22(2), 39-53.
- Fitjar, R. D., & Huber, F. (2015). Global pipelines for innovation: insights from the case of Norway. *Journal of Economic Geography*, 15(3), 561-583. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbu017>
- Folke, C., Carpenter, S. R., Walker, B., Scheffer, M., Chapin, T., & Rockström, J. (2010). Resilience thinking: integrating resilience, adaptability and transformability. *Ecology and Society* 15(4): 20. <http://www.ecologyandsociety.org/vol15/iss4/art20/>
- Folkman, S., Lazarus, R.S., Dunkel-Schetter, C., DeLongis, A., & Gruen, R. J. (1986). Dynamics of a stressful encounter: cognitive appraisal, coping, and encounter outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(5), 992-1003. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.5.992>
- Folta, T. B., Delmar, F., & Wennberg, K. (2010). Hybrid entrepreneurship. *Management Science*, 56(2), 253-269. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1090.1094>
- Foo, M. D. (2011). Emotions and entrepreneurial opportunity evaluation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (2), 375-393. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00357.x>
- Foo, M. D., Sin, H., & Yiong, L. (2006). Effects of team inputs and intrateam processes on new venture team effectiveness. *Strategic Management Journal*, 27, 389-399. <https://doi.org/10.1002/smj.514>
- Foo, M. D., Uy, M. A., & Murnieks, C. (2015). Beyond affective valence: untangling valence and activation influences on opportunity identification. *Entrepreneurship Theory and Practice* 39 (2), 407-431. <https://doi.org/10.1111/etap.12045>
- Foo, M. D., Uy, M. A., Baron, R. A. (2009). How do feelings influence effort? An empirical study of entrepreneurs' affect and venture effort. *Journal of Applied Psychology*, 94 (4), 1086-1094. <https://doi.org/10.1037/a0015599>
- Ford, D N., & Dillard, J. T. (2018). Crossing the Valley of Death: The Case of the MDUSV. En: Proceedings of the 15th Annual Acquisition Research Symposium. Monterey, California. Naval Postgraduate School.

- Ford, G. S., Koutsky, T. M., & Spiwak, L. J. (2007). A Valley of Death in the innovation sequence: An economic investigation. Discussion Paper, Phoenix Center for Advanced Legal and Economic Public Policy Studies, <http://www.phoenix-center.org>
- Forgas, J. P., Baumeister, R. F., & Tice, D. M. (2009). The Psychology of Self-Regulation: An Introductory Review. En J. P. Forgas, R. F. Baumeister, & D. M. Tice (Eds.), *Psychology of Self-Regulation: Cognitive, Affective and Motivational Processes* (pp.1-20). New York: Psychology Press. <http://dx.doi.org/10.4324/9780203837962>
- Foss, N. J., & Klein, P. G. (2012). *Entrepreneurial Judgment and the Theory of the Firm*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Frankl. V. E. (1946). *Trotzdem Ja zum Leben sagen: Ein Psychologe erlebt das Konzentrationslager*. Verlag für Jugend und Volk.
- Fraser, S., & Greene, F. J. (2006). The effects of experience on entrepreneurial optimism and uncertainty. *Economica*, 73, 169-192. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2006.00488.x>
- Freeland, R. E., & Keister, L. A. (2016). How does race and ethnicity affect persistence in immature ventures? *Journal of Small Business Management*, 54(1), 210-228. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12138>
- Frese, M. (2009). Towards a psychology of entrepreneurship - An action theory perspective. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(6), 435-494. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000028>
- Frese, M., & Gielnik, M. (2014). The Psychology of Entrepreneurship. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1, 413-438. <https://doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-031413-091326>
- Frese, M., & Zapf, D. (1994). Action as the core of work psychology: A German approach. En H. C. Triandis, M. D. Dunnette, & L. M. Hough (Eds.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* 2(4) (pp. 271-340).
- Frey, B. S., Benz, M., & Stutzer, A. (2004). Introducing procedural utility: not only what, but also how matters. *Journal of Institutional and Theoretical Economics. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 377-401.
- Frey, J. (2000). Gender differences in coping styles and coping effectiveness in chronic obstructive pulmonary disease groups. *Heart and Lung: The Journal of Acute and Critical Care*, 29, 367-377. <http://dx.doi.org/10.1067/mhl.2000.108789>
- Friedland, N., Keinan, G., & Regev, Y. (1992). Controlling the uncontrollable: Effects of stress on illusory perceptions of controllability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(6): 923-931. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.63.6.923>
- Friedman, R. S., & Förster, J. (2001). The Effects of Promotion and Prevention Cues on Creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1001-1013. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.6.1001>
- Fritsch, M. (2008). How does new business development affect regional development? Introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 30(1), 1-14. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9057-y>

- Fritsch, M., Brixy, U., & Falck, O. (2006). The effect of industry, region, and time on new business survival - A multi-dimensional analysis. *Review of Industrial Organization*, 28(3), 285-306. <https://doi.org/10.1007/s11151-006-0018-4>
- Fukuda, S., & Nakamura, J. (2011). Why Did 'Zombie' Firms Recover in Japan? *The World Economy*, 34(7), 1124-1137. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2011.01368.x>
- Futurex Innovación (2022). Mapa del Emprendimiento 2020. Startup Summit. <https://www.startup-summit.com/blog>
- Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior* 26, 331-362. <https://doi.org/10.1002/job.322>
- Ganster, D. C., & Rosen, C. C. (2013). Work stress and employee health: A multidisciplinary review. *Journal of Management*, 39, 1085-1122. <https://doi.org/10.1177/0149206313475815>
- Ganster, D. C., & Schaubroeck, J. (1991). Work stress and employee health. *Journal of Management*, 17, 23-5271.
- Garland, H. (1990). Throwing good money after bad: The effect of sunk costs on the decision to escalate commitment to an ongoing project. *Journal of Applied Psychology*, 75(6), 728-731. <https://doi.org/10.1177/014920639101700202>
- Gatewood, E. J., Shaver, K. G., Powers, J. B., & Gartner, W. B. (2002). Entrepreneurial expectancy, task effort, and performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 187-206. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.00006>
- Gbadegeshin, S. A. (2019). The Effect of Digitalization on the Commercialization Process of High Technology Companies in the Life Sciences Industry, *Technology Innovation Management Review*, 9(1), 49-63.
- Gechbaia, B., Panchenko, Y., & Rudukha, N. (2018). Global determinants and models of innovations financing. *International Economic Policy*, 1, 7-132.
- Georgellis, Y., Sessions, J., & Tsitsianis, N. (2007). Pecuniary and non-pecuniary aspects of self-employment survival. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 47(1), 94-112. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2006.03.002>
- Gibb, A., & Ritchie, J. (1982) Understanding the process of starting small businesses. *European Small Business Journal*, 1(1), 26-146. <https://doi.org/10.1177/026624268200100102>
- Gibson, D. (2004). Role models in career development: New directions for theory and research. *Journal of Vocational Behavior*, 65, 134-1156.
- Gilad, B., & Levine, P. (1986). A behavioral model of entrepreneurial supply. *Journal of Small Business Management*, 4, 45-53.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., & Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783.
- Girdauskiene, L., Venckuviene, V., & Savaneviciene, A. (2015). Crowdsourcing as a Key Method for Start-ups Overcoming Valley of Death. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(3), 795-800. <https://doi.org/10.5901/mjss.2015.v6n3p795>

- Gist, M. E., & Mitchell, T. B. (1992). Self-efficacy: A theoretical analysis of its determinants and malleability. *Academy of Management Review*, 17(2), 183-211. <https://doi.org/10.5465/AMR.1992.4279530>
- Fernández Fernández, L., Neira Gómez, I., Fernández López, S., Ruzo Sanmartín, E., Rodeiro Pazos, D., Portela Maseda, M., Feás Vázquez, J., Zapata Huamaní, G.H., Atrio Lema, Y., Calvo Babío, N., Rey Ares, L., Vaquero García, A., Piñeiro García, P., Penedo Rey, N., Suárez Mansilla, F., & Gómez Fernández, E. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM Galicia 2020-2021*. Observatorio del Emprendimiento de España (Asociación Red GEM España): Universidade de Santiago de Compostela, Universidade da Coruña, Universidade de Vigo, Instituto Galego de Promoción Económica.
- Fernández Fernández, L., Neira Gómez, I., Fernández López, S., Ruzo Sanmartín, E., Rodeiro Pazos, D., Portela Maseda, M., Feás Vázquez, J., Zapata Huamaní, G. H., Atrio Lema, Y., Calvo Babío, N., Rey Ares, L., Vaquero García, A., Piñeiro García, P., Bobillo Varela, M., Penedo Rey, N., Suárez Mansilla, F., Gómez Fernández, E., & Covelo Fandiño, L. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM Galicia 2019-2020*. Observatorio del Emprendimiento de España (Asociación Red GEM España). Instituto Galego de Promoción Económica, Universidade de Santiago de Compostela, Federación Galega de Xoves Empresarios.
- Goethner, M., Obschonka, M., Silbereisen, R. K., & Cantner, U. (2009). Approaching the agora: Determinants of scientists' intentions to pursue academic entrepreneurship. En Working paper no. 2009, 079. *Jena: School of Business and Economics*, Friedrich Schiller University. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/32598/1/610029045.pdf>
- Golomb, V. M. (2015). Accelerators are the new business school. *Tech Crunch, July 11*. <http://techcrunch.com/2015/07/11/accelerators-are-the-new-business-school>
- Gonzalez-Urbe, J., & Leatherbee, M. (2018). The Effects of Business Accelerators on Venture Performance: Evidence from Start-Up Chile, *The Review of Financial Studies*, 31(4), 1566-1603. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhx103>
- Gorgievski, M., Bakker, A., Schaufeli, W., Van der Veen, H., & Giesen, C. (2010). Financial problems and psychological distress: Investigating reciprocal effects among business owners. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83, 513-530. <https://doi.org/10.1348/096317909X434032>
- Gorgievski-Duijvesteijn, M., Giesen, C., & Bakker, A. (2000). Financial problems and health complaints among farm couples: Results of a 10-year follow-up study. *Journal of Occupational Health Psychology*, 5(3), 359-373. <https://doi.org/10.1037/1076-8998.5.3.359>
- Grace, K. D., Sibin, W., & Matthews, L. (2007). Need for achievement, business goals, and entrepreneurial persistence. *Management Research News*, 30(12), 928-941. <http://dx.doi.org/10.1108/01409170710833358>
- Graham, P. (2012). Startup= Crecimiento. <http://paulgraham.es/ensayos/startup-crecimiento.html>
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78, 1360-1380.
- Greiner, L. E. (mayo-junio, 1998). Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, 50

- (4), 37-46. <https://hbr.org/1998/05/evolution-and-revolution-as-organizations-grow>
- Gromb, D., & Scharfstein, D. (2002). Entrepreneurship in equilibrium. NBER Working Paper 9001, NBER, Cambridge MA.
- Gross, J. J. (2002). Emotion regulation: Affective, cognitive, and social consequences. *Psychophysiology*, 39, 281-291. <https://doi.org/10.1017/S0048577201393198>
- Halabisky, D., Dreessen, E., & Parsley, C. (2006). Growth in firms in Canada, 1985-1999. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 19(3), 255-267. <https://doi.org/10.1080/08276331.2006.10593370>
- Hale, T., Angrist, N., Goldszmidt, R., Kira, B., Petherick, A., Phillips, T., Webster, S., Cameron-Blake, E., Hallas, L., Majumdar, S., & Tatlow, H. (2021). A global panel database of pandemic policies (Oxford COVID-19 Government Response Tracker). *Nature Human Behaviour*. <https://www.nature.com/articles/s41562-021-01079-8>
- Hallen, B., Cohen, S., & Bingham, C. (2018). Do Accelerators Accelerate? If so, how? The Impact of Intensive Learning from Others on New Venture Development. *Organization Science*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2719810
- Hanin, Y. L. (1995). Individual zones of optimal functioning (IZOF) model: An idiographic approach to performance anxiety. En K. P. Henschen & W. F. Straub (Eds.), *Sport psychology: An analysis of athlete behavior* (3rd ed., pp. 103–119). Ithaca, NY: Movement.
- Harris, J. A., Saltstone, R., & Fraboni, M. (1999). An evaluation of the job stress questionnaire with a sample of entrepreneurs. *Journal of Business and Psychology*, 13, 447-455. <https://doi.org/10.1023/A:1022938719353>
- Hausser, J. A., Mojzisch, A., Niesel, M., & Schulz-Hardt, S. (2010). Ten years on: A review of recent research on the job demand-control (-support) model and psychological well-being. *Work and Stress*, 24(1), 1-35. <https://doi.org/10.1080/02678371003683747>
- Hayton, J., & Cholakova, M. (2012). The role of affect in the creation and intentional pursuit of entrepreneurial ideas. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36, 41-68. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00458.x>
- Hayward, M. L. A., Forster, W. R., Sarasvathy, S. D., & Fredrickson, B. L. (2010). Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 569-578. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.03.002>
- Hayward, M., Shepherd, D., & Griffin, D. (2006). A hubris theory of entrepreneurship. *Management Science*, 52(2), 160-172.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21, 51-62. <https://doi.org/10.1023/A:1024433630958>
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1986). Information processing before and after the formation of an intent. En F. Klix & H. Hagendorf (Eds.), *In memoriam Hermann Ebbinghaus: Symposium on the structure and function of human memory* (pp. 1071-1082). Amsterdam: Elsevier.

- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, *11*, 101-120. <https://doi.org/10.1007/BF00992338>
- Hedner, T., Abouzeedan, A., & Klofsten, M. (2011). Entrepreneurial resilience. *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, *2*(1), 1-4.
- Helliwell, J., Layard, R., & Sachs, J. (2013). World Happiness Report. New York: UN Sustainable Development Solutions Network. <https://worldhappiness.report/ed/2013/>
- Henning, M., Moodysson, J., & Nilson, M. (2010). Innovation and Regional Transformation. From Clusters to New Combinations, Region Skåne, Malmö, Sweden. <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:hj:diva-31359>
- Henrekson, M. (2007). Entrepreneurship and Institutions. IFN Working Paper No. 707. Research Institute of Industrial Economics.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, *35*(2), 227-244. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9172-z>
- Hessels, J., & Van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, *37*(2), 255-268. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9233-3>
- Hessels, J., Rietveld, C. A., & Van der Zwan, P. (2017). Self-employment and work-related stress: the mediating role of job control and job demand. *Journal of Business Venturing*, *32*, 178-196. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.10.007>
- Hey, J. (1984). The economics of Optimism and Pessimism. *Ktklos*, *37* (2), 181-205. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1984.tb00748.x>
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, *52*(12), 1280-1300. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.12.1280>
- Hill, D. M., Hanton, S., Matthews, N., & Fleming, S. (2011). Alleviation of choking under pressure in elite golf: An action research study. *The Sport Psychologist*, *4*, 465-488. <https://doi.org/10.1123/tsp.25.4.465>
- Hlatywayo, C. H., Marange, C. S., & Chinyamurindi, W. T. (2017). A Hierarchical Multiple Regression Approach on Determining the Effect of Psychological Capital on entrepreneurial Intention amongst Prospective University Graduates in South Africa. *Journal of Economics and Behavioural Studies*, *9*(1), 166-178. [https://doi.org/10.22610/jebs.v9i1\(J\).1568](https://doi.org/10.22610/jebs.v9i1(J).1568)
- Hmieleski, K. M. & Carr, J. C. (2008). The Relationship Between Entrepreneur Psychological Capital and Well-Being. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, *28*(4), 1-15.
- Hmieleski, K. M., & Corbett, A. C. (2006). Proclivity for improvisation as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, *44*(1), 45-63. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2006.00153.x>
- Hmieleski, K. M., & Sheppard, L. D. (2019). The Yin and Yang of entrepreneurship: Gender differences in the importance of communal and agentic characteristics for entrepreneurs subjective well-

- being and performance. *Journal of Business Venturing*, 34(4), 709-730. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.06.006>
- Hmieleski, K., & Baron, R. (2009). Entrepreneurs' optimism and new venture performance: A social cognitive perspective. *The Academy of Management Journal*, 52(3), 473-488. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.41330755>
- Hobfoll, S. E. (2001). The influence of culture, community, and the nested self in the stress process: Advancing conservation of resources theory. *Applied Psychology*, 50(3), 337-421. <https://doi.org/10.1111/1464-0597.00062>
- Hochberg, Y. V. (2015). Accelerating entrepreneurs and ecosystems: the seed accelerator. *Innovation Policy and the Economy*, 16, 25-51.
- Hodge, K., Lonsdale, C., & Jackson, S. A. (2009). Athlete engagement in elite sport: an exploratory investigation of antecedents and consequences. *Journal of Sport Psychology*, 23, 186-202. <https://doi.org/10.1123/tsp.23.2.186>
- Hofmann, S. G., Heering, S., Sawyer, A. T., & Asnaani, A. (2009). How to handle anxiety: the effects of reappraisal, acceptance, and suppression strategies on anxious arousal. *Behaviour Research and Therapy*, 47, 389-394. <https://doi.org/doi:10.1016/j.brat.2009.02.010>
- Hogg, M. A., Terry, D. J., & White, K. M. (1995). A tale of two theories: A critical comparison of identity theory with social identity theory. *Social Psychology Quarterly*, 58, 255-269. <https://doi.org/10.2307/2787127>
- Holland, D. V. (2011). Utility maximization? An expectancy view of entrepreneurial persistence. *Management Research Review*, 34(3), 337-352. <https://doi.org/10.1108/01409171111116349>
- Holland, D. V., & Shepherd, D. A. (2013). Deciding to persist: Adversity, values, and entrepreneurs' decision policies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(2), 331-358. <https://doi.org/10.1111%2Fj.1540-6520.2011.00468.x>
- Hollanders, H., & Es-Sadki, N. (2021). Regional Innovation Scoreboard 2021. European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2021. <http://doi.org/10.2873/674111>
- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 4, 1-23. <https://doi.org/10.1146/annurev.es.04.110173.000245>
- Hollnagel, E., Woods, D. D., & Leveson, N. (2006). Resilience Engineering: Concepts and Precepts, Ashgate, Burlington, VT. <http://dx.doi.org/10.1136/qshc.2006.018390>
- Hoorens, V., Smits, T., & Shepperd, J. A. (2008). Comparative optimism in the spontaneous generation of future life-events. *British Journal of Social Psychology*, 441-451. <https://doi.org/10.1348/014466607X236023>
- Houser-Marko, L., & Sheldon, K. M. (2006). Motivating behavioral persistence: The self-as-doer construct. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(8), 1037-1049. <https://doi.org/10.1177/0146167206287974>
- Huber, G. (1991). Organizational Learning: The contributing process and the literatures. *Organization Science*, 2(1), 88-115. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.2.1.88>

- Hudson, J., & Khazragui, H. (2013). Into the valley of death: Research to innovation. *Drug Discovery Today*, 18(13-14). <https://doi.org/10.1016/j.drudis.2013.01.012>
- Hung, S. C., & Whittington, R. (2011). Agency in national innovation systems: Institutional entrepreneurship and the professionalization of Taiwanese IT. *Research Policy*, 40(4), 526-538.
- Hunt, R. A. (2015). Contagion entrepreneurship: Institutional support, strategic incoherence, and the social costs of over-entry. *Journal of Small Business Management*, 53, 5-29. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12183>
- Hunter, L. W., & Thatcher, S. M. B. (2007). Feeling the heat: Effects of stress, commitment, and job experience on job performance. *Academy of Management Journal*, 50, 953-968. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2007.26279227>
- INE (2022). Contabilidad Nacional Trimestral de España. Principales agregados Cuarto trimestre de 2021. Notas de prensa Instituto Nacional de Estadística https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736164439&menu=ultiDatos&idp=1254735576581
- Isenberg, D. (2011). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. Institute of International and European Affairs, Dublin, Ireland, 1-13.
- Isenberg, D. (2012). Focus entrepreneurship policy on scale-up, not start-up. *Harvard Business Review*, 2-3. <https://hbr.org/2012/11/focus-entrepreneurship-policy>
- Iversen J., Malchow-Møller, N., & Sørensen, A. (2010). Returns to schooling in self-employment. *Economic Letters*, 109(3), 179-182. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2010.05.014>
- Jack, S. L., Moulton, S., Anderson, A. R., & Dodd, S. (2010), An entrepreneurial network evolving: Patterns of change. *International Small Business Journal*, 28(4), 315-337. <https://doi.org/10.1177/0266242610363525>
- James, L., Guile, D., & Unwin, L. (2013). Learning and innovation in the knowledge-based economy: beyond clusters and qualifications. *Journal of Education and Work*, 26(3), 243-266. <https://doi.org/10.1080/13639080.2011.653556>
- Jenkins, A. S., Wiklund, J., & Brundin, E. (2014). Individual responses to firm failure: appraisals, grief, and the influence of prior failure experience. *Journal of Business Venturing*, 29, 17-33. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.10.006>
- Jiang, C., Lu, L., & Lu, J. J. (2017). Socioeconomic factors affecting the job satisfaction levels of self-employed container truck drivers: A case study from Shanghai Port. *Maritime Policy & Management*, 44(5), 641-656. <https://doi.org/10.1080/03088839.2017.1326182>
- Johansson Sevä, I., Vinberg, S., Nordenmark, M., & Strandh, M. (2016). Subjective well-being among the self-employed in Europe: macroeconomy, gender and immigrant status. *Small Business Economics* 46, 239-253. <https://doi.org/doi:10.1007/s11187-015-9682-9>
- Jones, M. D. (2006). Which is a better predictor of job performance: Job satisfaction or life satisfaction. *Journal of Behavioral and Applied Management*, 8, 20-42.

- Jordet, G. (2009). Why do English players fail in soccer penalty shootouts? A study of team status, self-regulation, and choking under pressure. *Journal of Sports Sciences* 27, 97-106. <https://doi.org/10.1080/02640410802509144>
- Jung, C. G. (1933). *Modern Man in Search of His Soul*. Kegan Paul.
- Junta de Castilla y León (2016). Estrategia de emprendimiento, innovación y autónomos de Castilla y León 2016-2020. <https://n9.cl/i67r4>
- Junta de Castilla y León (2021). Comunicación: Programa de Consolidación Empresarial, Emprendimiento, Comunicación e Innova para pymes de Castilla y León 2021/2022. <https://onx.la/ad197>
- Junta de Castilla y León (2021a). Estrategia de investigación e innovación para una especialización inteligente (RIS3). <https://cienciaytecnologia.jcyl.es/>
- Junta de Castilla y León (2022). Aceleradora de empresas Wolaria. Consejería de Economía y Hacienda. <https://n9.cl/r82fz>
- Kahneman, D., & Lovallo, D. (1993). Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking. *Management Science*, 31(1), 17-31. <https://doi.org/10.1287/mnsc.39.1.17>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Intuitive prediction: Biases and corrective procedures. *TIMS Studies in Management Science*, 12, 313-327.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- Kahneman, D., Diener, E., & Schwarz, N. (1999). *Wellbeing: Foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D., Krueger, A.B., Schkade, D., Schwarz, N., & Stone, A. (2004). Toward national well-being accounts. *American Economic Review*, 94 (2), 429-434.
- Kamble, S. S, Gunasekara, A., & Gawankara, S. A. (2018). Sustainable Industry 4.0 framework: A systematic literature review identifying the current trends and future perspectives. *Process Safety and Environmental Protection*, 117, 408 - 425.
- Kander, D. (2014). *All in startup: Launching a new idea when everything is on the line*. Nueva Jersey: John Wiley & Sons.
- Kaplan, A., & Maehr, M. L. (2007). The contributions and prospects of goal orientation theory. *Educational Psychology Review*, 19(2), 141- 184. <https://doi.org/10.1007/s10648-006-9012-5>
- Katz, J., & Gartner, W. (1988). Properties of emerging organizations. *Academy of Management Review*, 13(3), 429-441. <https://doi.org/10.2307/258090>
- Kautonen, T. (2008). Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 3(3), 3-13. <https://www.econstor.eu/handle/10419/190597>
- Kautonen, T., Kibler, E., & Minniti, M. (2017). Late-career entrepreneurship, income and quality of life. *Journal of Business Venturing*, 32, 318-333. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.02.005>

- 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. <https://doi.org/10.1111/etap.12056>
- Keeble, D., & Walker, S. (1994). New firms, small firms and dead firms: spatial patterns and determinants in the United Kingdom. *Regional studies*, 28(4), 411-427. <https://doi.org/10.1080/00343409412331348366>
- Keller, W. (2002). Trade and the Transmission of Technology. *Journal of Economic Growth* March, 7(1), 5-24.
- Kemp, R., & Oltra, V. (2011). Research insights and challenges on Eco-innovation dynamics. Industry and Innovation. Taylor & Francis Group.
- Kerr, J. H., & Vlaminka, J. (1997). Gender differences in the experience of risk. *Personality and Individual Differences*, 22 (2), 293-295. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(96\)00198-5](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(96)00198-5)
- Klepper, S. (2007). Disagreements, spinoffs, and the evolution of Detroit as the capital of the U.S. automobile industry. *Management Science*, 53(4), 616-631. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1060.0683>
- Klepper, S., & Sleeper, S. (2005). Entry by spinoffs. *Management Science*, 51(8), 1291-1306. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0411>
- Klette, T. J., & Kortum, S. (2004). Innovating firms and aggregate innovation. *Journal of Political Economy*, 112(5), 986-1018.
- Klimas, P., Czakon, W., Kraus, S., Kailer, N., & Maalaoui, A. (2021). Entrepreneurial failure: A synthesis and conceptual framework of its effects. *European Management Review*, 18(1), 167-182. <https://doi.org/10.1111/emre.12426>
- Klitsie, B., Price, R., & De Lille, C. (2019). Overcoming the Valley of Death: A Design Innovation Perspective. *Design Management Journal*, 14(1), 28-41. <https://doi.org/10.1111/dmj.12052>
- Knockaert, M., Foo, M. D., Erikson, T., & Cools, E. (2015). Growth intentions among research scientists: A cognitive style perspective. *Technovation*, 38, 64-74. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2014.12.001>
- Koellinger, P., & Thurik, A. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *The Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143-1156. https://doi.org/10.1162/REST_a_00224
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2008). Seeing the world with different eyes: gender differences in perceptions and the propensity to start a business. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1115354
- Kogure, Y., Kobayashi, N., Kawase, M., Shirasaka, S., & Ioki, M. (2019). Proposal of Entrepreneur's Behavior Process for Overcoming Japanese Type Valley of Death in Startup Companies. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 8(3), 102-112.
- Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, 21(6), 866-885. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.06.008>

- Koo, J., & Cho, K. (2011). New Firm Formation and Industry Clusters: A Case of the Drugs Industry in the U.S. *Growth and Change*, 42(2), 179-199. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2257.2011.00549.x>
- Koudstaal, M., Van Praag, M., & Sloof, R. (2015). Are entrepreneurs more optimistic than managers: Evidence from a lab-in-the-field experiment. Paper presented at The DRUID Society Conference 2015, Rome, Italy. http://druid8.sit.aau.dk/druid/acc_papers/v2uj6ngo279kd72c91k4ypygsxi6.pdf
- Kraft, P., Rise, J., Sutton, S., & Roysamb, E. (2005). Perceived difficulty in the theory of planned behavior: Perceived behavioral control or affective attitude? *British Journal of Social Psychology*, 44(3), 479-496. <https://doi.org/10.1348/014466604X17533>
- Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel Psychology*, 49(1), 1-49. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1996.tb01790.x>
- Kroeger, C. (1974). Managerial development in the small firm. *California Management Review*, 17(1), 41-47.
- Krueger Jr., N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial Potential & Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91-104. <https://doi.org/10.14211/regepe.v7i2.1071>
- Krueger Jr., N. F. (2003). The Cognitive Psychology of Entrepreneurship. In: Z. J. Acs, & D. B. Audretsch (Eds.). *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 105-140). Springer Verlag.
- Krueger, N. F., & Day, M. (2010). Looking Forward, Looking Backward: From Entrepreneurial Cognition to Neuroentrepreneurship. En Z. Acs & D. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 321-357). New York: Springer.
- 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. <https://doi.org/10.1177/104225879301800101>
- Krueger, N. F. (2007). What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), 123-138. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00166.x>
- Krueger, N. F. (2009). Entrepreneurial intentions are dead: Long live entrepreneurial intentions. En A. L. Carsrud & M. Brannback (Eds.), *Understanding the entrepreneurial mind* (pp. 51-72). New York: Springer.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499.
- Kuratko, D. F., Hornsby, J. S., & Naffziger, D. W. (1997). An examination of owner's goals in sustaining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 35(1), 24-33.

- Kuuluvainen, A. (2010). Serial entrepreneur and entrepreneurial learning—a case study from Finland. *International Journal of Business and Globalisation*, 4(1), 55-70. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2010.029524>
- Ladd, T., Lyytinen, K., & Gemmell, R. (2015). How customer interaction and experimentation advance new venture concepts in a cleantech accelerator. *Academy of Management Proceedings* 2015(1), 11415.
- Lahiri, A., & Wadhwa, A. (2020). When do serial entrepreneurs found innovative ventures? Evidence from patent data. *Small Business Economics*, 57(4), 973-1993. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00390-4>
- Lam, S. S. K., & Schaubroeck, J. (2000). The role of locus of control in reactions to being promoted and to being passed over: a quasi experiment. *Academy of Management Journal*, 43(1), 66-78. <https://doi.org/10.2307/1556386>
- Landier, A. (2004) Entrepreneurship and the stigma of failure. Mimeo, Stern School of Business, New York University.
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Personal Psychology*, 32(2), 311-328. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.32.2.311>
- Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341-364. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00177.x>
- Latham, G. P., & Locke, E. A. (2006). Enhancing the benefits and overcoming the pitfalls of goal setting. *Organizational Dynamics*, 35(4), 332-340.
- Laverde, F. P. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistemática y humanista. *Cuadernos de Administración* 20 (34), 11-37.
- Lazarus, R. S. (1966). *Psychological Stress and the Coping Process*, McGraw-Hill, New York, NY.
- Lazarus, R. S. (1999). *Stress and Emotion*, Springer, New York, NY.
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer.
- Lee, C. K., Wiklund, J., Amezcua, A., Bae, T. J., & Palubinskas, A. (2021). Business failure and institutions in entrepreneurship: A systematic review and research agenda. *Small Business Economics* 58, 1997-2023. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00495-4>
- Lee, J., & Wang, J. (2017). Developing entrepreneurial resilience: implications for human resource development. *European Journal of Training and Development*, 41(6), 519-539. <https://doi.org/10.1108/EJTD-12-2016-0090>
- Lee, S. H., & Wong, P. K. (2004). An exploratory study of technopreneurial intentions: A career anchor perspective. *Journal of Venturing*, 19(1), 7-28. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00112-X](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00112-X)
- Lee, S. Y., Florida, R., & Acs, Z. (2004). Creativity and Entrepreneurship: A Regional Analysis of New Firm Formation. *Regional Studies*, 38(8), 879-891. <https://doi.org/10.1080/0034340042000280910>

- Lee, S.Y., Florida, R., & Gates, G. (2002). Innovation, human capital, and creativity. *International Review of Public Administration* 14 (3), 13-24. <https://doi.org/10.1080/12294659.2010.10805158>
- Lefcourt, H. M. (2014). Locus of Control: Current Trends in Theory & Research. Psychology Press.
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*, 45 (1), 79-122. <https://doi.org/10.1006/jvbe.1994.1027>
- Lepoutre, J., Van den Berghe, W., Tilleuil, O., & Crijns, H. (2011). A new approach to testing the effects of entrepreneurship education among secondary school pupils. En M. Raposo, D. Smallbone, K. Balaton, & L. Hortovanyi (Eds.), *Entrepreneurship, growth and economic development* (pp. 94-117). Cheltenham: Edward Elgar Frontiers in European entrepreneurship research.
- Lettnner, M., Hesser, F., Hedeler, B., Schwarzbauer, P., & Stern, T. (2020). Barriers and incentives for the use of lignin-based resins: Results of a comparative importance performance analysis. *Journal of Cleaner Production*, 256 (1), 205-220. <https://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=US202000143019>
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9136-8>
- Li, C., Bilimoria, D., Wang, Y., & Guo, X. (2020). Gender role characteristics and entrepreneurial self-efficacy: A comparative study of female and male entrepreneurs in China. *Frontiers in Psychology*, 11, 585803. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.585803>
- Li, H., & Zhang, Y. (2007). The role of managers' political networking and functional experience in new venture performance: Evidence from China's transition economy. *Strategic Management Journal*, 28(8), 791-804.
- Liang, C. L., & Dunn, P. (2010). Entrepreneurial characteristics, optimism, pessimism, and realism: Correlation or collision. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(1), 1-21.
- Liang, K., & Dunn, P. (2008). Are entrepreneurs optimistic, realistic, both or fuzzy? Relationships between entrepreneurial traits and entrepreneurial learning. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 14, 51-73.
- Liao, J. J., Welsch, H., & Moutray, C. (2008). Start-up resources and entrepreneurial discontinuance: The case of nascent entrepreneurs. *Journal of Small Business Strategy*, 19(2), 1-16.
- Lim, D. S., Morse, E. A., Mitchell, R. K., & Seawright, K. K. (2010). Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business systems perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 491-516. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00384.x>
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593-617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Liñán, F., Urbano, D., & Guerrero, M. (2011). Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(3-4), 187-215. <https://doi.org/10.1080/08985620903233929>

- Lindblom, A., Lindblom, T., & Wechtler, H. (2020). Dispositional optimism, entrepreneurial success and exit intentions: The mediating effects of life satisfaction. *Journal of Business Research*, 120(11), 230-240. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.08.012>
- Lindqvist, R., Carlsson, M., & Sjoden, P. O. (1998). Coping strategies and quality of life among patients on hemodialysis and continuous ambulatory peritoneal dialysis. *Scandinavian Journal of Caring Sciences*, 12, 223-230. <http://dx.doi.org/10.1080/02839319850162832>
- Lomberg, C., Thiel, J., & Steffens, P. (2019). The hare and the tortoise: The impact of action-versus state-orientation on entrepreneurial progress and persistence. *International Small Business Journal*, 37(6), 604-625. <https://doi.org/10.1177/0266242619836615>
- López Puga, J., & Ruiz-Ruano, A. M. (2015). Adaptación de la Escala de Realismo de Liang y Dunn para emprendedores potenciales. *Revista Electrónica de Metodología Aplicada*, 20(1), 16-32. <https://doi.org/10.17811/rema.20.1.2015.16-32>
- López, J., & García, J. (2009). Technological entrepreneurs at the university and optimistic bias. En I. Gómez, D. Martí, y I. Candel. (Eds.), ICERI2009 Proceedings CD (pp. 7275-7280). Valencia: International Association of Technology, Education and Development.
- López-García, P., & Puente, S. (2012). What makes a high-growth firm? A dynamic profit analysis using Spanish firm-level data. *Small Business Economics*, 39(4), 1029-1041. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9321-z>
- Lovallo, D., & Kahneman, D. (2003). Delusions of success. *Harvard Business Review*, 81(7),56-63.
- Lowe, R. A., & Ziedonis, A. A. (2006). Overoptimism and the performance of entrepreneurial firms. *Management Science*, 52, 173-186. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1050.0482>
- Luger, M. I., & Koo, J. (2005). Defining and Tracking Business Start-Ups. *Small Business Economics*, 24(1), 17-28. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-8598-1>
- Lukason, O., Laitinen, E. K., & Suvas, A. (2016). Failure processes of young manufacturing micro firms in Europe. *Management Decision*, 54, 1966-1985. <https://doi.org/10.1108/MD-07-2015-0294>
- Lundvall, B. Å. (2010). National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning ,2. London: Anthem Press.
- Luthans, F., Stajkovic, A., & Ibrayeva, E. (2000). Environmental and Psychological Challenges Facing Entrepreneurial Development on Transitional Economies, *The Journal of World Business* 35, 95-110. [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(99\)00035-8](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(99)00035-8)
- Lyubomirsky, S., King, L., & Diener, E. (2005). The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success? *Psychological Bulletin*, 131(6), 803-855. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.6.803>
- Madsen, K.B. (1980). Teorías de la motivación. En M.R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation 1957* (pp. 44-105). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Mansoori, Y., Karlsonn, T., & Lundqvist, M. (2019). The influence of the lean startup methodology on entrepreneur-coach relationships in the context of a startup accelerator. *Technovation* 84-85, 37-47. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2019.03.001>

- Manstead, A., & Van Eekelen, S. (1998). Distinguishing Between Perceived Behavioral Control and Self Efficacy in the Domain of Academic Achievement Intentions and Behaviors. *Journal of Social Psychology, 28*(15), 1375-1392. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1998.tb01682.x>
- Manufacturing Trends Report 2019. Microsoft Dynamics 365 (2018). <https://info.microsoft.com/rs/157-GQE-382/images/EN-US-CNTNT-Report-2019-Manufacturing-Trends.pdf>
- Manyena, S. B. (2006). The concept of resilience revisited. *Disasters, 30*(4), 434-450. <https://doi.org/10.1111/j.0361-3666.2006.00331.x>
- Manzano-García, G., & Calvo, J. C. A. (2013). Psychometric properties of Connor-Davidson Resilience Scale in a Spanish sample of entrepreneurs. *Psicothema, 25*(2), 245-251. <https://doi.org/10.7334/psicothema2012.183>
- March, J.G., & Shapira, Z. (1987). Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management Science, 33*(11), 1404-1418. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.33.11.1404>
- Markham, S. K., Rei Ward, S. J., Aiman-Smith, L. A., & Kingon, A. I. (2010). Technology Entrepreneurship in the Changing Business Environment Signaling by early stage startups: US government research grants Role *Theory in Product Innovation, Journal Production Innovation Management, 27*, 402- 417.
- Markham, S. K. (2002). Moving technologies from lab to market, *Research-Technology Management, 4*(6) 31-42. <http://www.jstor.org/stable/24134651>
- Markham, S. K., Ward, S. J., Aiman Smith, L., & Kingon, A. I. (2010). The Valley of Death as Context for Role Theory in Product Innovation. *Journal of Product Innovation Management, 27*, 402-417. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2010.00724.x>
- Markman G. D., & Baron, R. A. (2003). Person–entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review 13*, 281-301. [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)00018-4](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)00018-4)
- Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior, 26*, 1-19. <https://doi.org/10.1002/job.305>
- Marshall, D. R., Meek, W. R., Swab, R. G., & Markin E. (2020). Access to resources and entrepreneurial well-being: A self-efficacy approach. *Journal of Business Research 120*, 203-212. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.08.015>
- Martin, R., & Sunley, P. (2011). Conceptualising cluster evolution: Beyond the life cycle model? *Regional Studies 45*(10), 1299-1318. <https://doi.org/10.1080/00343404.2011.622263>
- Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial Ecosystems and Growth-Oriented Enterprises: Background Paper Prepared for the Workshop Organized by the OECD LEED Program and the Dutch Ministry of Economic Affairs. Discussion Paper. OECD. <http://www.oecd.org/fr/cfe/leed/entrepreneurialecosystemsandgrowth-orientedentrepreneurshipworkshop-netherlands.htm>
- Masten. A. (2014). Global perspectives on resilience in children and youth. *Child Development, 85*(1), 6-20. <https://doi.org/10.1111/cdev.12205>

- Matud, M. P (2004). Gender difference in stress and coping styles. *Personality and Individual Differences*, 37, 1401-15. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2004.01.010>
- Mayer, H., & Leick, B. (2019). Entrepreneurship and ageing: exploring an economic geography perspective. En C. Karlsson, O. Kekezi & M. Backman. *Handbook of Research on Entrepreneurship and Aging* (pp. 88-110). Edward Elgar, Cheltenham.
- McAdam, M., Miller, K., & McAdam, R. (2016). Situated regional university incubation: a multi-level stakeholder perspective. *Technovation* 50, 69-78. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.09.002>
- McCarthy, A. M., Schoorman, F. D., & Cooper, A. C. (1993). Reinvestment decisions by entrepreneurs: rational decision-making or escalation of commitment? *Journal of Business Venturing*, 8(1), 9-24. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90008-S](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90008-S)
- McClelland, D. C. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 4. <https://doi.org/10.1037/h0021956>.
- McColl-Kennedy, J. R., & Anderson, R. D. (2005). Subordinate-manager gender combination and perceived leadership style influence on emotions, self-esteem and organizational commitment. *Journal of Business Research* 58(2), 115-125. <https://ideas.repec.org/a/eee/jbrese/v58y2005i2p115-125.html>
- McEachan, R. R., Conner, M., Taylor, N., & Lawton, R. J. (2011). Prospective prediction of health-related behaviors with this Theory of Planned Behavior: A meta-analysis. *Health Psychology Review*, 5, 97-144. <https://doi.org/10.1080/17437199.2010.521684>
- McGrath, R. G. (1999). Fall forward: real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy of Management Review*, 24(1), 13-30. <https://doi.org/10.2307/259034>
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152. <https://doi.org/10.5465/amr.2006.19379628>
- McMullen, J. S., Bagby, D. R., & Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice* 32(5), 875-895. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00260.x>
- Meek, W., & Williams, D. W. (2018). Venture creation persistence: Overcoming stage-gate issues. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 24(5), 1016-1035. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-08-2016-0270>
- Meléndez, J., Mayordomo-Rodríguez, T., Sancho, P., & Tomás, J. (2012). Coping Strategies: Gender Differences and Development throughout Life Span. *The Spanish Journal of Psychology*, 15, 1089-1098. doi:10.5209/rev_SJOP.2012.v15.n3.39399
- Mesa del Turismo (2021). Análisis de coyuntura turística Española 2020. <https://mesadelturismo.org/estudios-e-informes-publico/>
- Meyer, K. E., Estrin, S., Bhaumik, S. K., & Peng, M. W. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 61-80. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.720>

- Meyers-Levy, J., & D. Maheswaran (1991). Exploring differences in males' and females' processing strategies. *Journal of Consumer Research*, 18 (1), 63-70. <https://doi.org/10.1086/209241>
- Miao, C., Qian, S., & Ma, D. (2017). The relationship between entrepreneurial self-efficacy and firm performance: A meta-analysis of main and moderator effects. *Journal of Small Business Management*, 55(1), 87-107. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12240>
- Millán, J. M., Congregado, E., & Román, C. (2012). Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38(2), 231–258. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9260-0>
- Miller, K., McAdam, R., & McAdam, M. (2018). A systematic literature review of university technology transfer from a quadruple helix perspective: toward a research agenda. *R&D Management*, 48(1), 7-24. <https://doi.org/10.1111/radm.12228>
- Ministerio de Comercio, Industria y Servicios. (2019). Marco Estratégico PYME. <https://industria.gob.es/es-es/Servicios/MarcoEstrategicoPYME/Marco%20Estrat%C3%A9gico%20PYME.pdf>
- Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (2021). Sede Electrónica. Datos de Afiliación a la Seguridad Social. En OCDE, Estudios Económicos de la OCDE: España 2021 Fomentando la recuperación (2021). <https://issuu.com/oecd.publishing/docs/spain-2021-oecd-economic-survey-fomentado-la-recup?e=3055080/85726616>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2021). Marco Estratégico En Política De Pyme 2030. Informe de Seguimiento Anual 2020. SG de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. <https://cpage.mpr.gob.es/>
- Minniti, M., & Nardone, C. (2007). Being in someone else's shoes: The role of gender in Entrepreneurship. *Small Business Economics* 28, 223-238. <http://www.jstor.org/stable/40229528>
- Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., & Smith, J. B. (2004). The distinctive and inclusive domain of entrepreneurial cognition research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(6), 505-518. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00061.x>
- Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., & Smith, J. B. (2004). The distinctive and inclusive domain of entrepreneurial cognition research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(6), 505-518. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2004.00061.x>
- Mitchell, R. K., Mitchell, J. R., & Smith, J. B. (2008). Inside opportunity formation: enterprise failure, cognition, and the creation of opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2, 225-242. <https://doi.org/10.1002/sej.51>
- Mitchell, R., Smith, B., Seawright, K., & Morse, E. (2000). Cross-cultural cognitions and the venture creation decision. *Academy of Management Journal*, 43, 974-993. <https://doi.org/10.2307/1556422>
- Monsen, E., & Wayne Boss, R. (2009). The impact of strategic entrepreneurship inside the organization: examining job stress and employee retention. *Entrepreneurship theory and practice* 33, 71-104. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00281.x>

- Montejo, E. (2002). The entrepreneur and the zombie. En: E. Isichei (Ed.), *Voices of the poor in Africa* (pp. 98-110). Rochester, Nueva York: University of Rochester Press.
- Moos, R. H. (1988). Life stressors and coping resources influence health and well being. *Evaluación Psicológica*, 4, 133-158.
- Morales-Alonso, G., Pablo-Lerchundi, I., & Núñez-Del-Río, M. C. (2016). Entrepreneurial intention of engineering students and associated influence of contextual factors/ Intención emprendedora de los estudiantes de ingeniería e influencia de factores contextuales. *Revista de Psicología Social* 31 (1), 75-108. <https://doi.org/10.1080/02134748.2015.1101314>
- Morales-Alonso, G., Vila, G. A., Lemus-Aguilar, I., & Hidalgo, A. (2019). Data retrieval from online social media networks for defining business angels' profile. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy* 14(1), 57-75. <https://doi.org/10.1108/JEC-10-2019-0095>
- Moreno, A. M., & Casillas, J. C. (2007). High-growth SMEs versus non-high-growth SMEs: a discriminant analysis. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(1), 69-88. <https://doi.org/10.1080/08985620601002162>
- Mount, M., Ilies, R., & Johnson, E. (2006). Relationship of personality traits and counterproductive behaviors: The mediating effects of job satisfaction. *Personnel Psychology*, 59, 591-622. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2006.00048.x>
- Mueller, S., & Thomas, A. (2001). Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51-75. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00039-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00039-7)
- Multon, K. D., Brown, S. D., & Lent, R. W. (1991). Relation of self-efficacy beliefs to academic outcomes: A meta-analytic investigation. *Journal of Counseling Psychology*, 38(1), 30-38. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.38.1.30>
- Muralidharan, E., & Pathak, S. (2018). Sustainability, Transformational Leadership, and *Social Entrepreneurship*. *Sustainability*, 10(2), 567. <https://doi.org/10.3390/su10020567>
- Murnieks, C.Y., Mosakowski, E., & Cardon, M.S. (2012). Pathways of passion: Identity centrality, passion, and behavior among entrepreneurs. *Journal of Management*, 28(3), 373-396. <https://doi.org/10.1177/0149206311433855>
- Nambisan, S., & Baron, R. A. (2013). Entrepreneurship in Innovation Ecosystems: Entrepreneurs' Self-Regulatory Processes and Their Implications for New Venture Success. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(5), 1071-1097. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00519.x>
- Nampala, M. P., Egeru, A., Tusiime, G., Osiru, M., Mensah, S., & Adipala, E. (2016). Overcoming the “Valley of Death” to enhancing commercialization of research outputs. Ruforum Working Document Series, 14 (2).
- Naudé, W., Amorós, J. E., & Cristi, O. (2014). Surfeiting, the appetite may sicken: Entrepreneurship and happiness. *Small Business Economics*, 42(3), 523-540. <http://ftp.iza.org/dp7507.pdf>
- Neira, I., Guerrero, M., Calvo, N., & Fuentes, M. M. (2021). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2020-2021. Observatorio del Emprendimiento de España. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria. <https://www.gem-spain.com/informes-nacionales/>

- Newey, L. R., Verreyne, M. L., & Griffiths, A. (2012). The relationship between dynamic and operating capabilities as a stage-gate process: Insights from radical innovation. *Journal of Management and Organization*, 18(1), 123-140. <https://doi.org/10.5172/jmo.2012.18.1.123>
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of Vocational Behavior*, 110, 403-419. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.05.012>
- Newport, F. (2001). Americans see women as emotional and affectionate, men as more aggressive: Gender specific stereotypes persist in recent Gallup poll. <http://brain.gallup.com>.
- Nolen-Hoeksema, S. (1991). Responses to depression and their effects on the duration of depressive episodes. *Journal of Abnormal Psychology*, 100, 569-582. <https://doi.org/10.1037/0021-843X.100.4.569>
- Nolen-Hoeksema, S. (2002). Gender differences in depression. En I. H. Gotlib & C. L. Hammen, (Eds.) *Handbook of Depression* (pp. 492–509). The Guildford Press.
- North, D. C. (1991). Institutions, Ideology, and Economic Performance. *Cato Journal*, 11.
- O’Shea, D., Buckley, F., & Halbesleben, J. (2017). Self-regulation in entrepreneurs: Integrating action, cognition, motivation, and emotions. *Organizational Psychology Review*, 7(3), 250-278. <https://doi.org/10.1177/2041386617705434>
- O’Shea, R., Allen, T. J., O’Gorman, C., & Roche, F. (2004). Universities and technology transfer: A review of academic entrepreneurship literature. *Irish Journal of Management*, 25(2), 11-29.
- Oberschachtsiek, D. (2012). The experience of the founder and self-employment duration: A comparative advantage approach. *Small Business Economics*, 39(1), 1-17. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9288-1>
- Obschonka, M., & Stuetzer, M. (2017). Integrating psychological approaches to entrepreneurship: the entrepreneurial personality system (EPS). *Small Business Economics*, 49(1), 203-231. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9821-y>
- Obschonka, M., Silbereisen, R. K., & Schmitt-Rodermund, E. (2010). Entrepreneurial Intention as Developmental Outcome. *Journal of Vocational Behavior*, 77, 63-72. <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2010.02.008>
- Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad, [ONTSI] (2021). Navegando los indicadores sobre el empleo tecnológico en España y en la Unión Europea. 2021. Madrid: Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. <https://www.ontsi.es/es/publicaciones/empleo-tecnologico-navegando-indicadores-espana-ue>
- OECD (2015). Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264239012-en>
- OECD (2020). OECD Business Innovation Indicators: Highlights, OECD Directorate for Science, Technology and Innovation <https://www.oecd.org/sti/inno-stats.htm>

- OECD (2021). OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021, OECD Publishing, Paris, https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook-2021_97a5bbfe-en
- OECD (2021a). OECD Economic Surveys: Spain 2021. <https://www.oecd.org/economy/spain-economic-snapshot/>
- OECD (2021b). OECD Recovery Dashboard. <https://www.oecd.org/coronavirus/en/recovery-dashboard?country=ESP>
- OECD/Eurostat (2018). Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing. https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual-2018_9789264304604-en
- OMS (2018). Salud mental: Fortalecer nuestra respuesta. <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/mental-health-strengthening-our-response>
- OMS (2021). Mental Health and COVID-19: Early evidence of the pandemic's impact. <https://www.who.int/es/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>
- Ortega-Argilés, R., Szerb, L., Acs, Z., Komlosi, E., & Autio, E. (2013). REDI: The Regional Entrepreneurship and Development Index- Measuring regional entrepreneurship. Final Report for the European Commission. <https://data.europa.eu/doi/10.2776/79241>
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Tucci, C. L. (2005). Clarifying Business Models: Origins, Present and Future of the Concept. *Communication of AIS*, 15, 17-18. <https://doi.org/10.17705/1CAIS.01601>
- Parasuraman, S., & Simmers, C. A. (2001). Type of employment, work ±family conflict and well-being: a comparative study. *Journal of Organizational Behavior*, 22, 551-68. <https://doi.org/10.1002/job.102>
- Parker, S. C. (2013). Do serial entrepreneurs run successively better-performing businesses? *Journal of Business Venturing*, 28(5), 652-666. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.08.001>
- Parker, S. K. (2014). Beyond motivation: Job and work design for development, health, ambidexterity, and more. *Annual Review of Psychology*, 65, 661-691. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115208>
- Patel, P. C., & Thatcher, S. M. (2014). Sticking it out: Individual attributes and persistence in self-employment. *Journal of Management*, 40(7), 1932-1979. <https://doi.org/10.1177/0149206312446643>
- Patzelt, H., & Shepherd, D. A. (2011). Negative emotions of an entrepreneurial career: Self-employment and regulatory coping behaviors. *Journal of Business Venturing*, 26(2), 226-238. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.08.002>
- Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., & Van Hove, J. (2016). Understanding a new generation incubation model: the accelerator. *Technovation*, 50–51, 13-24. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.09.003>

- Peeters, G., & Czapinski, J. (1990). Positive–negative asymmetry in evaluations: the distinction between affective and informational negativity effects. *European Review of Social Psychology*, 1, 33-60. <https://doi.org/10.1080/14792779108401856>
- Peng, Y., & Mao, C. (2015). The impact of person–job fit on job satisfaction: The mediator role of self-efficacy. *Social Indicators Research*, 121(3), 805-813. <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0659-x>
- Peña-Legazkue, I., Guerrero, M., González Pernía, J. L., & Montero, J. (2020). Global Entrepreneurship Monitor: informe GEM España 2019-2020. Santander: Editorial de la Universidad de Cantabria. https://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2020/06/Informe-GEM-Espa%C3%B1a-2019_20.pdf
- Pérez Alonso, M. A., & Moreno de Castro, B. A. (2020) Resilience and Entrepreneurship, Aligning Theoretical and Methodological Approaches. En M.H. Bilgin, H. Danis, E. Demir & U. Can (Eds). *Eurasian Business Perspectives* (pp. 315-328). Springer Verlag.
- Pérez Alonso, M. A., Sánchez García, J. C., & Cardoso Pinto M. J. (2017). The Impact of Cultural Attitudes Toward Environmental Issues on the Green Entrepreneurship Entry Level: A Comparative Study of Three European Countries. En M. H. Bilgin, H. Danis, E. Demir & U. Can (Eds). *Eurasian Business Perspectives* (pp. 217-232). Springer Verlag.
- Petrescu, M. (2016). Self-employed individuals with and without employees: Individual, social and economic level differences. *International Review of Entrepreneurship*, 14(3), 289-312. https://nsuworks.nova.edu/hcbe_facarticles/659
- Picken J. C. (2017b). From startup to scalable enterprise: laying the foundation. *Business Horizons*, 60(5), 587-595. <http://doi.org/10.1108/00251741211261971>
- Picken, J. C. (2017a). From founder to CEO: An entrepreneur’s roadmap. *Business Horizons* 60(1), 7-14. <https://hbsp.harvard.edu/product/BH778-PDF-ENG>
- Pineda-Ospina, D. L., Rodríguez-Guevara, E. G., & García-Bonilla, D. A. (2020). Clústeres regionales como estrategia para superar desventajas competitivas. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 11(1), 49-62. <https://doi.org/10.19053/20278306.v11.n1.2020.11682>
- Plehn-Dujowich, J. (2009). A theory of serial entrepreneurship. *Small Business Economics*, 35(4), 377-398. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9171-5>
- Politis, D. (2005). The process of entrepreneurial learning: A conceptual framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 399-424. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00091.x>
- Porter, M. E. (1998). Clusters and Competition New Agendas for Companies, Governments, and Institutions, in *On Competition*, Boston, MA: Harvard Business School, 197-287.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2017). Strategy & Society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Corporate Environmental Responsibility*, 225-236.
- Powell, W. W. (1988). Institutional effects on organizational structures and performance. En L. Zucker (Ed) *Institutional Patterns and Organizational Culture and Environment* (pp. 115-136). Cambridge: Ballinger.

- Przepiorka, A. M. (2017). Psychological determinants of entrepreneurial success and life satisfaction. *Current Psychology, 36*(2), 304-315. <https://doi.org/10.1007/s12144-016-9419-1>
- Ptacek, J. T., Smith, R. E., & Zanas, J. (1992). Gender, appraisal, and coping: A longitudinal analysis. *Journal of Personality, 60*, 747-770. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1992.tb00272.x>
- Rao, H. (1994). The social construction of reputation: Certification contests, legitimation, and the survival of organizations in the American automobile industry: 1895-1912. *Strategic Management Journal 15*, 29-44. <http://www.jstor.org/stable/2486809>
- Rauch, A., & Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and an overview of findings. In C. L. Cooper, & I. T. Robertson (Eds.). *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (pp. 101-142). Chichester: Wiley.
- Rauch, A., & Frese, M. (2007a). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology, 16*(4), 353-385. <https://doi.org/10.1080/13594320701595438>
- Rauch, A., & Frese, M. (2007b). Born to be an entrepreneur? Revising the personality approach to entrepreneurship. En J. R. Baum, M. Frese, & R. A. Baron (Eds.). *The psychology of entrepreneurship* (pp. 41-65). Mahwah: Erlbaum.
- Real Academia Española. (s.f.). Empresario y Emprendedor. En Diccionario de la lengua española. Recuperado en 08 de diciembre de 2021. <https://dle.rae.es/empresario> y <https://dle.rae.es/emprendedor>
- Reis, H. T., Sheldon, K. M., Gable, S. L., Roscoe, J., & Ryan, R. M. (2000). Daily well-being: the role of autonomy, competence, and relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 419-435. <https://doi.org/10.1177/0146167200266002>
- Rencher, M. (2012). *Crossing the Valley of Death: A Multi-Sited, Multi-Level Ethnographic Study of Growth Startups and Entrepreneurial Communities in Post-Industrial Detroit*. [PhD Dissertation], Detroit, MI, USA: Wayne State University.
- Reuber, A. R., Knight, G. A., Liesch, P. W., & Zhou, L. (2018). International entrepreneurship: The pursuit of entrepreneurial opportunities across national borders. *Journal of International Business Studies 49*(4), 395-406. <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0149-5>
- Reviu, A., & Dârdală, M. (2012). The influence of cluster type economic agglomerations on the entrepreneurship, in Romania. *Theoretical and Applied Economics, 12*(577), 111-124.
- Reyes, J. (2013). *What Matters Most for Education Resilience: A Framework Paper*. Systems Approach for Better Education Results (SABER) working paper; no. 7. World Bank, Washington, DC.
- Reynolds, P. (1994). Autonomous firm dynamics and economic growth in the United States, 1986-1990. *Regional Studies, 28*(4), 429-442. <https://doi.org/10.1080/00343409412331348376>
- Reynolds, P. D., Storey, D. J., & Westhead, P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies, 28*(4), 443-456. <https://doi.org/10.1080/00343409412331348386>

- Riding, R., & Rayner, S. (1998). Cognitive styles and learning strategies: Understanding style differences in learning and behaviour. London: Fulton. <https://doi.org/10.4324/9781315068015>
- Ries, E. (2011). The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. Crown Business.
- Robbie, K., & Wright, M. (1996). Management Buy-ins: Entrepreneurship, Active Investors and Corporate Restructuring. Manchester University Press, Manchester.
- Robbins, S. (2004). Comportamiento Organizacional. 10ª Edición. México: Pearson Educación.
- Rosario, M., Shinn, M., Morch, H., & Huckabee, C. B. (1988). Gender differences in coping and social support: Testing socialization and role constraint theories. *Journal of Community Psychology*, 16, 55-69. [https://doi.org/10.1002/1520-6629\(198801\)16:1<55::AID-JCOP2290160108>3.0.CO;2-U](https://doi.org/10.1002/1520-6629(198801)16:1<55::AID-JCOP2290160108>3.0.CO;2-U)
- Rossetti, F., Nepelski, D., & Cardona, M. (2018). The Startup Europe Ecosystem. Analysis of the Startup Europe projects and of their beneficiaries, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 36-34. <https://doi.org/10.2760/78946>
- Rossi-Hansberg, E., & Wright, M. L. J. (2007). Establishment size dynamics in the aggregate economy. *American Economic Review*, 97(5), 1639-1666. <https://doi.org/10.1257/aer.97.5.1639>
- Rothaermel, F., & Thursby, M. (2005). University-incubator firm knowledge flows: Assessing their impact on incubator firm performance. *Research Policy*, 34, 305-320.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80. <https://doi.org/10.1037/h0092976>
- Rotter, J. B. (1978). Generalized expectancies for problem solving and psychotherapy. *Cognitive Therapy and Research*, 2, 1-10. <https://doi.org/10.1007/BF01172508>
- Ruano Marrón, L., Domínguez Ortega, J., Calvo Martínez, S., Rodríguez Oses, E., Mata Martínez, L., & Morales Pachón, A. (2021). *Informe GEM La Rioja 2020-21, Global Entrepreneurship Monitor*. Logroño (La Rioja) Asociación Observatorio del Emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de La Rioja. <https://n9.cl/n67px>
- Ryan, R. M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes. *Journal of Personality*, 63, 397-427. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1995.tb00501.x>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist* 55 (1), 68-78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 141-166. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.141>
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2017). Self-determination Theory: Basic Psychological Needs in Motivation, Development, and Wellness. Guilford Publications.
- Ryan, R. M., & Frederick, C. (1997) On Energy, Personality, and Health: Subjective Vitality as a Dynamic Reflection of Well-Being. *Journal of Personality*, 65, 529-565. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1997.tb00326.x>

- Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6),1069-1081. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.6.1069>
- Ryff, C. D. (2017). Eudaimonic well-being, inequality, and health: Recent findings and future directions. *International Review of Economics*, 64(2), 159-178. <https://doi.org/10.1007/s12232-017-0277-4>
- Ryff, C. D. (2019). Entrepreneurship and eudaimonic well-being: Five Venues for new science. *Journal of Business Venturing*,34 (4), 646-663. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.09.003>
- Ryff, C. D., & Singer, B. H. (2013). Know thyself and become what you are: A eudaimonic approach to psychological well-being. En A. Delle Fave (Ed.), *The exploration of happiness: Present and future perspectives* (pp. 97-116). Springer Science. https://doi.org/10.1007/978-94-007-5702-8_6
- Saíz-Santos, M., Hoyos-Iruarrizaga, J., Martín-Díez, R., González-Pernía, J. L., Peña-Legazkue, I., Pinzón-Rubio, N., González-Eguía, N., Basáñez-Zulueta, A., & Urbano-Pulido, D. (2021). Global Entrepreneurship Monitor. Comunidad Autónoma del País Vasco. Informe ejecutivo 2020-2021. Bilbao, España: Euskal Ekintzaitzaren Behatokia. Observatorio Vasco del Emprendimiento, EEB-OVE. <https://n9.cl/4dovp>
- Sánchez García, J. C., Hernández Sánchez, B., Saraiva, H. I. B., & Gabriel V. M. S. (2017). Entrepreneurial Potential, Realisms and Optimism as Predictor Variables of Entrepreneurial Intention. Differences between Spain and Portugal. *The Journal of Business*, 9(1), 67-82.
- Sánchez García, J. C., Vargas Morúa, G., & Hernández Sánchez, B. R. (2018). Entrepreneurs' well-being. A bibliometric review. *Frontiers in Psychology*, 9:1696 <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01699>
- Sánchez, J. C., Aldana, R., De Dios, S., & Yurrebaso, A. (2012). La motivación y la intención emprendedora. *International Journal of Developmental and Educational Psychology INFAD Revista de Psicología*,1(4), 521-531.
- Sánchez, J. C., Carballo, T., & Gutiérrez, A. (2011). The entrepreneur from a cognitive approach. *Psicothema*, 23(3), 433-438.
- Sánchez-García, J. C. (2010). Evaluación de la Personalidad Emprendedora: Validez Factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42(1), 41-52. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80515880004>
- Sánchez-García, J. C. (2016). El Cuestionario PROE [Documento Interno]. Universidad de Salamanca -Cátedra de emprendedores: Salamanca, Spain.
- Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the Process of Firm's Entry, Survival and Growth. *Industrial and Corporate Change* 16(3), 455-488. <https://doi.org/10.1093/icc/dtm010>
- Sarasvathy S. D. (2003). Entrepreneurship as a science of the artificial. *Journal of Economic Psychology*, 4(2), 203-220. [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(02\)00203-9](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(02)00203-9)
- Sarasvathy, S. D., Menon, A. R., & Kuechle, G. (2013). Failing firms and successful entrepreneurs: Serial entrepreneurship as a temporal portfolio. *Small Business Economics*, 40(2), 417-434. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9412-x>

- Saridakis, G., Mole, K., & Storey, D. J. (2008). New small firm survival in England, *Empirica*, 25-39. <http://dx.doi.org/10.1007/s10663-007-9049-9>
- Savolainen, T., Ikonen, M., & Nurmenniemi, H. (2016). Trust and Resilience in Entrepreneurial Perspective: Empirical Findings from the Developments in Entrepreneurs' Stories. En I. Aaltio & M. Tunkkari-Eskelinen (Eds.) *Proceedings of the 11th European Conference on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 726-732).
- Scaleup Spain Network (2021). Impacto de las scaleups en la economía de España Wayra, Fundación Bankinter y Endeavor. https://drive.google.com/file/d/16NeEBVPYVnKh17X6EWIjPQeX_fVbdu5G/view
- Schapper, M. (2010). Understanding the Green Entrepreneur. En M. Schapper. (ED) *Making Ecopreneurs: Developing sustainable entrepreneurship* (pp. 3-12). Gower Publishing Ltd.
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). Optimism, coping and health: assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4, 219-247. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.4.3.219>
- Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (2001). Optimism, pessimism, and psychological well-being. En E. C. Chang (Ed.). *Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice* (pp. 189-216). <https://doi.org/10.1037/10385-009>
- Scherer, R. F., Brodzinski, J. D., & Wiebe, F. A. (1990). Entrepreneurship career selection and gender: A Socialization approach. *Journal of Small Business Management*, 28, 37-44.
- Scherer, R.F., Adams, J. S., Carley, S. S., & Wiebe, F. A. (1989). Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneur Theory and Practice* 13(3), 53-72. <https://doi.org/10.1177/104225878901300306>
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332. <https://doi.org/10.1111/etap.12087>
- Schneider, B. (1987). The people make the place. *Personnel Psychology*, 40, 437-453. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1987.tb00609.x>
- Schneider, B., Goldstein, H. W., & Smith, D. B. (1995). The ASA framework: An update. *Personnel Psychology*, 48, 747-773. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1995.tb01780.x>
- Schreyer, P. (2000). High-growth firms and employment. *Science, Technology and Industry Working Papers*, 2000/3. <https://doi.org/10.1787/18151965>
- Schulz-Hardt, S., Thurow-Kraning, B., & Frey, D. (2009). Preference-based escalation: A new interpretation for the responsibility effect in escalating commitment and entrapment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 108(2), 175-186. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2008.11.001>
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development* Cambridge, M.A: Harvard University Press.
- Scott, M. G., & Twomey, D. F. (1988). The long-term supply of entrepreneurs: students' career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of Small Business Management* 26(4), 5-13.

- Scott, W. R. (2008). Approaching Adulthood: The Maturing of Institutional Theory. *Theory and Society*, 37(5), 427-442. <https://www.jstor.org/stable/40345595>
- Seligman, M. E. P. (1991). *Learned Optimism*, A.A. Knopf.
- Seligman, M. E. P. (2012). *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being*. Simon and Schuster.
- Seligman, M. E. P. (2002). *Authentic Happiness: Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment*. New York: Free Press.
- Seo, M. G., Barrett, L. F., & Bartunek, J. M. (2004). The role of affective experience in work motivation. *Academy of Management Review*, 29(3), 423-439. <https://doi.org/10.5465/amr.2004.13670972>
- Sessions, H., Nahrgang, J. D., Vaughton, M. J., Williams, R., & Bartels, A. L. (2021). Do the hustle! Empowerment from side-hustles and its effects on full-time work performance. *Academy of Management Journal*, 64(1), 235-264. <https://doi.org/10.5465/amj.2018.0164>
- Sexton, D. L., & Vesper, K. H. (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, 72-90. Englewood Cliffs (NJ): Prentice Hall.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448-469. <https://doi.org/10.1287/orsc.11.4.448.14602>
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226. <http://www.jstor.org/stable/259271>
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279. [https://doi.org/10.1016/S1053-4822\(03\)00017-2](https://doi.org/10.1016/S1053-4822(03)00017-2)
- Shank, R., & Abelson, R. (1977). *Scripts, Plans, Goals and Understanding*, Erlbaum, Hillsdale.
- Shapero, A. (1984). The entrepreneurial event. En C.A. Kent (Ed.) *The Environment for Entrepreneurship* (pp. 21-40). Lexington Books.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Sharma, P., & Irving, P. G. (2005). Four bases of family business successor commitment: Antecedents and consequences. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 13-33. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00067.x>
- Shaver, K. G., & Scott, L. R. (1991). Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 23-45. <https://doi.org/10.1177/104225879201600204>
- Sheldon, K. M., & Elliot, A. J. (1999). Goal striving, need satisfaction, and longitudinal well-being: The self-concordance model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 482-497. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.3.482>
- Sheldon, K. M., Abad, N., & Omoile, J. (2009). Testing self-determination theory via Nigerian and Indian adolescents. *International Journal Behavior Development*, 33, 451-459. <https://doi.org/10.1177/0165025409340095>

- Shepherd, D. A. (2003). Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed. *Academy of Management Review*, 28(2), 318-328. <https://doi.org/10.5465/amr.2003.9416377>
- Shepherd, D. A., & Cardon, M. S. (2009). Negative emotional reactions to project failure and the self-compassion to learn from the experience. *Journal of Management Studies*, 46(6), 923-949. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00821.x>
- Shepherd, D. A., & Patzelt, H. (2017). Researching entrepreneurial decision making. En *Trailblazing in Entrepreneurship*, (pp. 257-285). Springer Verlag.
- Shepherd, D. A., Covin, J. G., & Kuratko, D. F. (2009). Project failure from corporate entrepreneurship: managing the grief process. *Journal of Business Venturing*, 24, 588-600. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.009>
- Shepherd, J. A., Klein, W. M. P., Waters, E. A., & Weinstein, N. D. (2013). Taking stock of unrealistic optimism. *Perspectives of Psychological Science*, 8, 395-411. <https://doi.org/10.1177/1745691613485247>
- Shin, D. C., & Johnson, D. M. (1978). Avowed Happiness as an Overall Assessment of the Quality of Life. *Social Indicators Research*, 5, 475-492. <https://doi.org/10.1007/BF00352944>
- Shir, N. (2015). Entrepreneurial Well-being: The Payoff Structure of Business Creation. [Doctoral Dissertation]. Stockholm School of Economics
- Shir, N., Nikolaev, B., & Wincent, J. (2019). Entrepreneurship and Well-being: The Role of Psychological Autonomy, Competence, and Relatedness. *Journal of Business Venturing*, 34(5), <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.05.002>
- Shook, C. L., Priem, R. L., & McGee, J. E. (2003). Venture creation and the enterprising individual: A review and synthesis. *Journal of Management*, 29(3), 379-399. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(03\)00016-3](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00016-3)
- Simmons, S. A., Wiklund, J., & Levie, J. (2014). Stigma and business failure: Implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics*, 42(3), 485-505. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9519-3>
- Simmons, S. A., Wiklund, J., Levie, J., Bradley, S. W., & Sunny, S. A. (2019). Gender gaps and re-entry into entrepreneurial ecosystems after business failure. *Small Business Economics*, 53 (2), 517-531. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9998-3>
- Simon, M., Houghton, S., & Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, 15, 113-134. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00003-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00003-2)
- Singh, S., Corner, P. D., & Pavlovich, K. (2016). Spirituality and entrepreneurial failure. *Journal of management, spirituality & religion*, 13(1), 24-49. <https://doi.org/10.1080/14766086.2015.1029961>
- Skinner, E.A., Edge, K., Altman, J., & Sherwood, H. (2003). Searching for the structure of coping: a review and critique of category systems for classifying ways of coping. *Psychological Bulletin*, 129(2), 216-69. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.2.216>

- Sleuwaegen, L., & Ramboer, S. (2020). Regional competitiveness and high growth firms in the EU: the creativity premium. *Applied Economics*, 52(22), 2325-2338. <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1686454>
- Sobel, R. (2008). Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 641-655. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.004>
- Social Progress Index (2021). Global Index Result. <https://www.socialprogress.org/index/global/results>
- Spangler, N., Koesten, J., Jeff, M., & Jeff, R. (2012). Employer Perceptions of Stress and Resilience Intervention. *Journal of Occupational & Environmental Medicine*. 54(11), 1421-1429. <https://doi.org/10.1097/JOM.0b013e3182619038>
- Sparks, P., Guthrie, C. A., & Shepherd, R. (1997). The dimensional structure of the perceived behavioral control construct. *Journal of Applied Social Psychology*, 7, 418-438. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1997.tb00639.x>
- Spence, J. T., & Buckner, C. E. (2000). Instrumental and expressive traits, trait stereotypes, and sexist attitudes. *Psychology of Women Quarterly*, 24, 44-62. <https://doi.org/10.1111/j.1471-6402.2000.tb01021.x>
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49-72. <https://doi.org/10.1111/etap.12167>
- Srivastava, A., Locke, E. A., & Bartol, K. M. (2001). Money and subjective well-being: It's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 959-971. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.6.959>
- Stam, E. (2007). Why Butterflies Don't Leave: Locational Behavior of Entrepreneurial Firms. *Economic Geography*, 83(1), 27-50. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2007.tb00332.x>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759-1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stam, E., Audretsch, D., & Meijaard, J. (2008). Renascent entrepreneurship. En U. Cantner, J. L. Gaffard, & Lionel Nesta (Eds.) *Schumpeterian Perspectives on Innovation, Competition and Growth*, (pp. 223-237). Springer.
- Staw, B. M. (1981). The escalation of commitment to a course of action. *Academy of Management Review* 6(4), 577-587. <https://doi.org/10.2307/257636>
- Steel, P., & König, C. J. (2006). Integrating theories of motivation. *Academy of Management Review* 31(4), 889-913. <https://doi.org/10.2307/20159257>
- Steinmetz, L. (1969). Critical stages of small business growth. *Business Horizons*, 12(1), 29-36. [https://doi.org/10.1016/0007-6813\(69\)90107-4](https://doi.org/10.1016/0007-6813(69)90107-4)
- Stephan, U. (2018). Entrepreneurs' mental health and well-being: a review and research agenda. *Academy of Management Perspectives*. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0001>
- Stephan, U., & Roesler, U. (2010). Health of entrepreneurs versus employees in a national representative sample. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(3), 717-738. <https://doi.org/10.1348/096317909X472067>

- Stephen, L. M., & Mary, C. D. O. (2008). Gender-role orientation as a determinant of entrepreneurial self-efficacy. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13, 3-20. <https://doi.org/10.1142/S108494670800082X>
- Sternberg, R. (2009). Regional Dimensions of Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(1) 211-340. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000024>
- Sternberg, R. (2012). Regional determinants of entrepreneurial activities – theories and empirical design. En M. Fritsch, (Ed.). *Handbook of research on entrepreneurship and regional development. National and regional perspectives*. Edward Elgar.
- Sternberg, R. (2021). Entrepreneurship and geography-some thoughts about a complex relationship. *The Annals of Regional Science*. <https://link.springer.com/article/10.1007/s00168-021-01091-w>
- Sternberg, R., & Litzenberger, T. (2004). Regional Clusters in Germany – their Geography and their Relevance for Entrepreneurial Activities. *European Planning Studies*, 12(6), 767-791. <https://doi.org/10.1080/0965431042000251855>
- Stets, J. E., & Burke, P. J. (2000). Identity theory and social identity theory. *Social Psychology Quarterly*, 63, 224-237. <https://doi.org/10.2307/2695870>
- Stoltz, P. G. (1997). *Adversity quotient: Turning obstacles into opportunities*. New York: Wiley & Sons, INC.
- Stopford, J., & Baden-Fuller, C. (1994). Creating Corporate Entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, 15, 521-536. <https://doi.org/10.1002/smj.4250150703>
- Storey, D. J. (2005). Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies. *Handbook of Entrepreneurship Research*, 473-511. Springer Verlag.
- Storey, D. J. (2011). Optimism and chance: The elephants in the entrepreneurship room. *International Small Business Journal*, 29(4), 303-321. <https://doi.org/10.1177/0266242611403871>
- Sullivan, D. M., & Ford, C. M. (2014). How entrepreneurs use networks to address changing resource requirements during early venture development. *Entrepreneurship Theory and Practice* 38(3), 551-574. <https://doi.org/10.1111/etap.12009>
- Sullivan, S. E., & Bhagat, R. S. (1992). Organizational stress, job satisfaction and job performance: Where do we go from here? *Journal of Management*, 18, 353-374. <https://doi.org/10.1177/014920639201800207>
- Sutcliffe, K. M., & Vogus, T. J. (2003). Organizing for resilience En K. S. Cameron, J. E., Dutton, & R. E. Quinn, (Eds), *Positive Organizational Scholarship: Foundations of a New Discipline* (1st ed., pp. 94-110). Berrett-Koehler.
- Tamres, L. K., Janicki, D., & Helgeson, V. S. (2002). Sex differences in coping behavior: A meta-analytic review and an examination of relative coping. *Personality and Social Psychology Review*, 6, 2-30. http://dx.doi.org/10.1207/S15327957PSPR0601_1
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., & Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, 72(2), 271-324. <https://doi.org/10.1111/j.0022-3506.2004.00263.x>

- Tausch, N., & Becker, J. (2013). Emotional reactions to success and failure of collective action as predictors of future action intentions: A longitudinal investigation in the context of student protests in Germany. *British Journal of Social Psychology*, 52(3), 525-542. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.2012.02109.x>
- Taylor, M. P. (1999). Survival of the fittest? An analysis of self-employment duration in *Britain Economic Journal*, 109(454), 140-155. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00422>
- Terry, D. J., & O'Leary, J. E. (1995). The theory of planned behaviour: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy. *British Journal of Social Psychology*, 34, 199-220. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1995.tb01058.x>
- Thompson, E. K. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 669-694. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00321.x>
- Thornton, P. H. (1999). The Sociology of Entrepreneurship. *American Review of Sociology*, 25, 19-46. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.19>
- Tkachev, A., & Kolvereid, L. (1999). Self-employment intentions among Russian students. *Entrepreneurship and Regional Development*, 11(3), 269-280. <https://doi.org/10.1080/089856299283209>
- Toft-Koheler, R., Wennberg, K., & Kim, P. H. (2014). Practice makes perfect: Entrepreneurial experience curves and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 453-470. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.001>
- Trench, T., & Maslow, A. H. (1968). *Toward a Psychology of Being*. Reinhold Publishing.
- Turkina, E., & Van Assche, A. (2018). Global connectedness and local innovation in industrial clusters. *Journal of International Business Studies*, 49(6), 706-728. <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0153-9>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061.
- Ucbasaran, D., Flores, M., & Westhead, P. (2007). Entrepreneurial optimism and experience: does the nature of experience matter? *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 27(4). <http://digitalknowledge.babson.edu>
- Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A., & Lyon, S. J. (2013). Life after business failure: The process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, 39, 163-202. <https://doi.org/10.1177/0149206312457823>
- Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M. (2006). *Habitual entrepreneurs*. Edward Elgar Publishing.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M. (2009). The extent and nature of opportunity identification by experienced entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 99-115. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.008>
- Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., & Flores, M. (2010). The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 541-555. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.001>

- UN General Assembly (2012). International Day of Happiness (No. Resolution 66/281). <http://undocs.org/A/RES/66/281>
- Unger, J., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.09.004>
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703-716. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9523-7>
- Urbig, D., & Mosen, E. (2012). The structure of optimism: Controllability affects the extent to which efficacy beliefs shape outcome expectancies. *Journal of Economic Psychology*, 33(4), 854-867. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.03.004>
- Urionabarrenetxea, S., San-Jose, L., & Retolaza, J. L. (2016). Negative equity companies in Europe: theory and evidence. *Business: Theory and Practice*, 17(4), 307-316. <https://doi.org/10.3846/btp.17.11125>
- Utsch, A., Rauch, A., Rothfufs, R., & Frese, M. (1999). Who Becomes a Small Scale Entrepreneur in a Post-Socialist Environment: On the Differences Between Entrepreneurs and Managers in East Germany. *Journal of Small Business Management*, 37(3), 31-42. <https://hdl.handle.net/11245/1.159581>
- Uy, M. A., Foo, M. D., & Song, Z. (2013). Joint effects of prior start-up experience and coping strategies on entrepreneurs' psychological well-being. *Journal of Business Venturing* 28(5), 583-597. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.04.003>
- Vamvaka, V., Stoforos, C., Palaskas, T., & Botsaris, C. (2020). Attitude toward entrepreneurship, perceived behavioral control, and entrepreneurial intention: dimensionality, structural relationships, and gender differences. *Journal of Innovation and Entrepreneurship* 9(5), 1-26. <https://doi.org/10.1186/s13731-020-0112-0>
- Van der Sluis J., Van Praag, M., & Vijverberg, W. (2008). Education and entrepreneurship selection and performance: A review of the empirical literature. *Journal of Economic Surveys*, 22(5), 795-841. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00550.x>
- Van Gelderen, M. (2012). Perseverance Strategies for Enterprising Individuals. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 18(6), 630-648. <https://doi.org/10.1108/13552551211268102>
- Van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655-673. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.01.003>
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9074-x>
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2008). The economic benefits and costs of entrepreneurship: A review of the research. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(2), 65-154. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000012>

- Vancouver, J. B. (2005). The depth of history and explanation as benefit and bane for psychological control theories. *Journal of Applied Psychology, 90*(1), 38-52. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.1.38>
- Vancouver, J. B., & Day, D. V. (2005). Industrial and organisation research on self-regulation: from constructs to applications. *Applied Psychology, 54*(2), 155-85. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2005.00202.x>
- Vickers, J. N., & Lewinski, W. (2012) Performing under pressure: Gaze control, decision making and shooting performance of elite and rookie police officers. *Human Movement Science 31*, 101-117. <https://doi.org/10.1016/j.humov.2011.04.004>
- Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (Eds) (2004). Understanding self-regulation. *Handbook of Self-Regulation. Research, Theory and Applications*, (1-9) Guilford Press.
- Wagnild, G. M., & Young, H. M. (1993). Development and Psychometric Evaluation of the Resilience Scale. *Journal of Nursing Measurement, 1*(2), 165-178.
- Wainwright, T., Kibler, E., Kautonen, T., & Blackburn, R. (2015). One Size Does Not Fit All: Uncovering Older Entrepreneur Diversity through Motivations, Emotions and Mentoring Needs. *Entrepreneurship, Self-Employment and Retirement*, 42-66. https://doi.org/10.1057/9781137398390_3
- Wasserman, N. (2003). Founder-CEO succession and the paradox of entrepreneurial success. *Organization Science, 14*(2), 149-172. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.14.2.149.14995>
- Watts, F. (2007). Emotion regulation and religion. En Gross, J.J. (Ed.), *Handbook of emotion regulation*, (pp. 504-520). Guilford Press.
- Welpe, I. M., Spörrle, M., Grichnik, D., Michl, T., & Audretsch, D. B. (2012). Emotions and Opportunities: The Interplay of Opportunity Evaluation, Fear, Joy, and Anger as Antecedent of Entrepreneurial Exploitation. *Entrepreneurship Theory and Practice, 36*, 69-96. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00481.x>
- Welsch, H. P., & Young, E. C. (1982). The information source selection decision: the role of entrepreneurial personality characteristics. *Journal of Small Business Management, 20*, 49-57.
- Welsh, M. (2014). Resilience and responsibility: governing uncertainty in a complex world. *Geographical Journal, 180*(1), 15-26. <https://doi.org/10.1111/geoj.12012>
- Welter, F., & Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management, 49*(1), 107-125. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00317.x>
- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, A. R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics, 24*(3), 293-309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>
- White, K. M., Terry, D. J., & Hogg, M. A. (1994). Safer sex behavior: The role of attitudes, norms, and control factors. *Journal of Applied Social Psychology, 24*(24), 2164-2192. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1994.tb02378.x>

- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2003). Aspiring for and achieving growth: The moderating role of resources and opportunities. *Journal of Management Studies*, 40(8), 1919-1941. <https://doi.org/10.1046/j.1467-6486.2003.00406.x>
- Wiklund, J., Nikolaev, B., Shir, N., Foo, M. D., & Bradley, S. (2019). Entrepreneurship and well-being: Past, present, and future. *Journal of Business Venturing*, 34(4), 579-588. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.01.002>
- Wiklund, J., Yu, W., Tucker, R., & Marino, L. D. (2017). ADHD, impulsivity and entrepreneurship. *Journal Business of Venture* 32 (6), 627-656. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.07.002>
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387-406. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x>
- Wilson, N., Wright, N., & Kacer, M. (2018). The equity gap and knowledge-based firms. *Journal of Corporate Finance*, 50, 626-649. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.12.008>
- Wincent, J., Ortqvist, D., & Drnovsek, M. (2008). The entrepreneur's role stressors and proclivity for a venture withdrawal. *Scandinavian Journal of Management*, 24(3), 232-246. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2008.04.001>
- Winston Smith, S., Hannigan, T. J., & Gasiorowski, L. L. (2013). Accelerators and Crowdfunding: Complementarity, Competition, or Convergence in the Earliest Stages of Financing New Ventures? Crowd-Funding Conference, Boulder. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2298875>
- WIPO, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, (2021). Global Innovation Index 2021: Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis. <https://www.globalinnovationindex.org/Home>
- Wirback, T., Moller, J., Larsson, J. O., Galanti, M. R., & Engstrom, K. (2014). Social factors in childhood and risk of depressive symptoms among adolescents- a longitudinal study in Stockholm, Sweden. *International Journal for Equity in Health*, 13(1), 96-107. <https://doi.org/10.1186/s12939-014-0096-0>
- Wise, S., & Valliere, D. (2014). The impact on management experience on the performance of start-ups within accelerators. *Journal Private Equity*, 18(1) 9-19.
- Witkin, H. A., Moore, C. A., Goodenough, D. R., & Cox, P. W. (1977). Field-dependent and field-independent cognitive styles and their educational implications. *Review of Educational Research*, 47(1), 1-64. <https://doi.org/10.2307/1169967>
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth. Evidence from GEM data. *Small Business Economics* 24, 335-350 <https://doi.org/10.1007/s11187-005-2000-1>
- Wood, M. S., Bylund, P., & Bradley, S. (2016). The influence of tax and regulatory policies on entrepreneurs' opportunity evaluation decisions. *Management Decisions* 54(5),1160-1182.
- Wood, R., & Bandura, A. (1989). Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review*, 14(3), 361-384. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4279067>

- World Competitiveness Yearbook (2021). Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- Wrzesniewski, A. E. (1999). Jobs, careers, and callings: Work orientation and job transitions. *Doklady Akademii Nauk Sssr.*, 276(4), 965-8. <https://doi.org/10.1007/s10751-006-9288-3>
- Wu, S., Matthews, L., & Dagher, G. K. (2007). Need for achievement, business goals, and entrepreneurial persistence. *Management Research News*, 30(12), 928-941.
- Yang, Y., & Danes, S. M. (2015). Resiliency and resilience process of entrepreneurs in new venture creation. *Entrepreneurship Research Journal*, 5(1), 1-30. <https://doi.org/10.1515/erj-2013-0076>
- Yap, S. F., Othman, M. N., & Wee, Y. G. (2013). The fallacy of one-dimensional theory of planned behavior structure in predicting health behavior. *International Journal of Behavioral and Healthcare Research*, 4(1), 26-44. <https://doi.org/10.1504/IJBHR.2013.054516>
- York, J., & Danes, J. (2014). Customer development, innovation, and decision-making biases in lean startup. *Journal Small Business* 24, 2, 1-39. <https://libjournals.mtsu.edu/index.php/jsbs/article/view/191>
- Yu, S. (2016). How Do Accelerators Impact The Performance of High-Technology Ventures? *Management Science*, 66(2), 530-552. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2018.3256>
- Zahra, S. A., & Wright, M. (2011). Entrepreneurship's next act. *Academy of Management Perspectives*, 25(4), 67-83. <https://doi.org/10.5465/amp.2010.0149>
- Zahra, S. A. (2007). Contextualizing theory building in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 22(3), 443-452. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.04.007>
- Zang, X. (2020). Meaningful Entrepreneurship? Work orientation and Entrepreneurial Success: The Mediating Effect of Entrepreneurial Persistence. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 412, 399-406. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200306.145>
- Zardkoohi, A. (2004). Do real options lead to escalation of commitment? *Academy of Management Review*, 29(1), 111-119. <https://doi.org/10.2307/20159013>
- Zautra, A. J., Hall J. S., & Murray K. E. (2010). Resilience: A new definition of health for people and communities. *Handbook of adult resilience*, 3-34. Guilford.
- Zerpa, J. B. (2021). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. <https://jesusbezerpa.github.io/evaluacion-y-formulacion-de-proyectos-de-inversion.html>
- Zhang, X. (2020). Meaningful Entrepreneurship? Work Orientation and Entrepreneurial Success: The Mediating Effect of Entrepreneurial Persistence. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, 412, 399-406. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200306.145>
- Zhao, H., & Seibert, S. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259-271. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.91.2.259>
- Zhao, H., Hills, G. E., & Seibert, S. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90,1265-1272. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.6.1265>

- Zhou, X., Zhang, Y., & Dong, Q. (2016). Structure and Impact of Work Orientation in Chinese Context. *Soft Science*, 30, 91-94. <https://doi.org/10.13956/j.ss.1001-8409.2016.01.20>
- Zisser, M.R., Johnson, S.L., Freeman, M.A., & Staudenmaier, P.J. (2019). The relationship between entrepreneurial intent, gender and personality. *Gender in Management*, 34(8), 665-684. <https://doi.org/10.1108/GM-08-2018-0105>
- Zott, C., & Huy. Q. N. (2007). How entrepreneurs use symbolic management to acquire resources. *Administrative Science Quarterly*, 52, 70-105. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.1.70>

APÉNDICE Cuestionario Estudio del Emprendimiento Innovador y Tecnológico en Castilla y León.

1. Datos Generales

VALOR	OPCIONES	
Edad	Abierta	
Sexo	Hombre	
	Mujer	
	Otro	
Nivel de estudios	Educación primaria	
	Educación secundaria	
	Bachillerato	
	FP	
	Grado universitario	
	Máster universitario	
	Licenciatura	
Domicilio fiscal de la empresa	Doctorado	
	Ávila	
	Burgos	
	León	
	Palencia	
	Salamanca	
	Segovia	
	Soria	
	Valladolid	
	Zamora	
	Otra	
Fecha de creación de su empresa actual y última creada	Calendario	
Si tiene varias empresas simultáneamente, por favor, indíquelo	SI	NO
¿Es su primera experiencia como emprendedor?	SI	NO
¿Contaba con experiencia laboral previa como empleado	SI	NO
En caso afirmativo ¿son sus ingresos más altos que cuándo estaba empleado?	SI	NO
Además de su actividad emprendedora ¿está empleado a la vez en alguna empresa?	SI	NO
Número de socios de su empresa	Abierto	
Número de empleados	Abierto	
Facturación 2020	Abierto	
Seleccione las fuentes de capital inicial	Propio	
	Familia	
	Amigos	
	Crédito	
	Subvención	
	Otros	
Elija la principal razón para emprender	Falta de oportunidades laborales	
	Mercado laboral precario	
	Disfrutar de autonomía	
	Una buena idea	
	Motivado por amigos y familia	
	Crisis económica	
	Invitación socio fundador	
¿Ha participado en algún programa de ayuda a la creación de empresa? Retrospectivamente, ¿le ha resultado significativamente útil?	SI	NO
	SI	NO
¿Ha participado en algún programa de consolidación o aceleración? Retrospectivamente, ¿le ha resultado significativamente útil?	SI	NO
	SI	NO
Si pudiera dar marcha atrás, ¿volvería a emprender?	SI	NO

2. PROE – Escala de Realismo

Suelo plantearme objetivos sensatos	1	2	3	4	5
En general reflexiono cuidadosamente sobre las consecuencias antes de hacer algo	1	2	3	4	5
Normalmente trato de recabar la máxima información posible antes de tomar decisiones	1	2	3	4	5
Cuando me enfrento al comienzo de una actividad trato de hacerlo de la manera más objetiva	1	2	3	4	5
Normalmente valoro los riesgos y las recompensas frente a la toma de decisiones	1	2	3	4	5

3. Escala de Resiliencia Connor Davidson (Versión española)

Subescala Autoeficacia Percibida

Me gustan los retos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Trabajo para alcanzar mis metas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Me siento orgulloso de mis logros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Subescala Control Bajo Presión

Bajo presión, me concentro y pienso con claridad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Prefiero tomar la iniciativa en la solución de los problemas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Puedo tomar decisiones impopulares o difíciles	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Puedo manejar los sentimientos desagradables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

4. PROE- Escala de bienestar

Me siento vivo y vital	1	2	3	4	5
Me siento con mucha energía	1	2	3	4	5
A veces me siento tan vivo que solo puedo estar activo	1	2	3	4	5
Me siento lleno de energía	1	2	3	4	5
Las condiciones dentro de mi carrera empresarial son excelentes	1	2	3	4	5
Estoy satisfecho con mi vida como empresario	1	2	3	4	5
Si pudiera vivir mi carrera empresarial de nuevo no cambiaría nada	1	2	3	4	5

5. COE Escala de Intención Emprendedora – Persistencia emprendedora

Subescala Intención de Consolidar

Mi intención es continuar con mi propia empresa	1	2	3	4	5
Mi objetivo profesional es ser un/a emprendedor/a	1	2	3	4	5
Haré cualquier esfuerzo para seguir siendo emprendedor/a	1	2	3	4	5

Subescala Intención de Reemprender

Yo estoy decidido/a a crear una nueva empresa en el futuro	1	2	3	4	5
Yo he pensado muy seriamente en crear una nueva empresa	1	2	3	4	5
Yo tengo la firme intención de montar una nueva empresa algún día	1	2	3	4	5

Subescala Alternativas laborales al emprendimiento

Trabajar en una empresa privada	1	2	3	4	5
Trabajar en una empresa pública	1	2	3	4	5
Trabajar en una empresa pública	1	2	3	4	5

6. PROE – Valoración de obstáculos

Falta de financiación	1	2	3	4	5
Falta de una idea de negocio	1	2	3	4	5
Falta de ayudas/subvenciones	1	2	3	4	5
Falta de formación	1	2	3	4	5
Falta de acuerdo con socios	1	2	3	4	5
Falta de apoyo de las personas que me rodean	1	2	3	4	5
Falta de asesoramiento	1	2	3	4	5
Falta de experiencia laboral	1	2	3	4	5
No tener las cualidades personales adecuadas	1	2	3	4	5
La burocracia (papeleos)	1	2	3	4	5
Otros	1	2	3	4	5

7. Motivos para Emprender, elección una alternativa

Falta de oportunidades laborales
Mercado laboral precario
Autonomía
Una buena idea
Motivado por amigos y familia
Crisis económica tras los estudios
Invitación otro socio fundador

8. Pregunta de Opinión

Por favor, indique en qué medida considera que se requieren cualidades diferentes para ser y continuar siendo un emprendedor versus otros trabajos

Desde su experiencia, qué es necesario tanto del emprendedor como del ecosistema en general para consolidar las empresas en nuestra Comunidad Autónoma