

Optimismo, pesimismo y realismo disposicional en emprendedores potenciales de base tecnológica

Jorge López Puga y Juan García García
Universidad de Almería

El optimismo ha sido un rasgo clásicamente vinculado a la personalidad emprendedora aunque su estudio no se ha abordado utilizando las herramientas que proporciona la psicología hasta hace relativamente poco tiempo. El objetivo del presente estudio fue investigar la relación entre el optimismo, pesimismo y realismo disposicional en función de la tendencia a crear empresas de base tecnológica. Una muestra de estudiantes universitarios (n= 205) fueron clasificados como emprendedores potenciales tecnológicos, emprendedores potenciales generales y no-emprendedores antes de responder a un cuestionario electrónico que contenía la versión española del Life Orientation Test-Revised. Los resultados muestran que los emprendedores potenciales tecnológicos son más optimistas que las personas clasificadas como potencialmente no-emprendedoras, mientras que no se observan diferencias estadísticamente significativas en pesimismo y realismo. Los resultados se interpretan teóricamente en el contexto de la definición del emprendedor potencial y en términos aplicados para el diseño de programas de apoyo a futuros emprendedores.

Dispositional optimism, pessimism and realism in technological potential entrepreneurs. Optimism has been classically considered a key trait in entrepreneurs' personality but it has been studied from a psychological point of view only in recent years. The main aim of this research is to study the relationship between dispositional optimism, pessimism and realism as a function of the tendency to create technology-based businesses. A sample of undergraduate students (n= 205) filled in an electronic questionnaire containing the Life Orientation Test-Revised after they were classified as potential technological entrepreneurs, potential general entrepreneurs and non-potential entrepreneurs. Our results show that technology-based entrepreneurs are more optimistic than non-potential entrepreneurs, whereas there were no statistical differences in pessimism and realism. The results are interpreted theoretically to define the potential entrepreneur and, from an applied perspective, to design training programmes to support future technological entrepreneurs.

El hecho de que el razonamiento humano no siga estrictamente los principios de la lógica formal (por ejemplo, Simon, 1955) ha generado la necesidad de contar con estrategias que guíen la toma de decisiones a nivel organizacional (por ejemplo, León, 1994). En este sentido, el optimismo ha sido considerado clásicamente como un rasgo psicológico que caracteriza a las personas que crean empresas, aunque también se ha identificado como una amenaza potencial ante la toma de decisiones exitosa (Lovallo y Kahneman, 2003).

Desde un punto de vista psicológico, Cantillon (1755/1931) destaca que los emprendedores son agentes económicos que tienden a gestionar eficientemente la incertidumbre (véase también, Hayek, 1985; Hébert y Link, 1989; Polopolus y Emerson, 1991; Samuelson, 1970). Por su parte, Hébert y Link (1989) definen al emprendedor como «alguien especializado en asumir la responsabilidad ante la toma de decisiones que afecta

a la localización, forma, uso de bienes, fuentes e instituciones» (p. 39). Genesca y Veciana (1984) y Veciana (1989) consideran que la persona emprendedora ha creado una empresa que funciona en la actualidad y que tiene una existencia que se prolonga en el tiempo. En términos generales, aunque habría que matizar algunos aspectos referidos a la idea de beneficio empresarial privado (cf., Hébert y Link, 1989; Huefner, Hunt y Robinson, 1996; Asián, Fernández y Otri, 2005; Light, 2005; Lumpkin, 2006), podríamos definir a la persona emprendedora como «la persona o grupo que busca explotar una oportunidad económica» (McKenzie, Ugbeh y Smothers, 2007, p. 24).

Este trabajo se centra en el emprendedor potencial de base tecnológica, o persona que aspira a convertirse en un emprendedor de base tecnológica (Hsu, Roberts y Easley, 2007; Lowe y Ziedonis, 2006; Roberts, 1989; Veciana, 1989). El emprendedor tecnológico solo se diferencia del emprendedor general porque se centra en la comercialización de productos y servicios relacionados con las nuevas tecnologías, posee un nivel de formación más alto, suele ser más joven al crear su empresa, tiende a crear empresas en equipo y, por lo general, su idea de negocio ha sido auspiciada por incubadoras o viveros de empresas (Veciana, 1989). Por su parte, Ruiz, Rojas y Suárez (2008) apuntan que las enseñanzas técnicas

son las que generan más empresas de base tecnológica, que crean empleo altamente cualificado, inversión en tecnología y mejoras en la economía local. La idea de emprendedor potencial desde un punto de vista metodológico fue introducida por Huefner et al. (1996), y matizada recientemente por López, García, Cano, Gea y De la Fuente (2010), quienes consideraron que un emprendedor potencial era aquella persona que se consideraba a sí misma como emprendedora y a la que le gustaría crear una empresa en el futuro.

Pese a las críticas (Gartner, 1988), el modelo de los rasgos sigue siendo la perspectiva teórica psicosocial que más éxito tiene en la actualidad para enfrentarse al estudio de la figura emprendedora (McKenzie et al., 2007). Desde este marco teórico se sostiene que las personas que llevan a cabo la creación de una empresa se caracterizan por un conjunto de rasgos de personalidad relativamente estables. Los rasgos que más se han asociado a la actividad emprendedora han sido la motivación de logro (Boyatzis, 1982; Gartner, 1988; Genescá y Capelleras, 2004; Veciana, 1989) y el locus de control (García, Cano, y Gea, 2005; Sánchez, 2003; Stanworth, Stanworth, Granger y Blyth, 1989; Welsch y Young, 1982). Este trabajo se centra en el rasgo optimismo que, de manera análoga a como lo hizo McClelland (1961, 1955) con la motivación de logro, Martin Seligman (1991) ha destacado como un elemento clave para explicar la dinámica social y económica de un país. No obstante, aunque el optimismo se ha vinculado estrechamente con la actitud emprendedora, no ha sido ampliamente estudiado desde la óptica de la psicología (Liang y Dunn, 2008).

Scheier y Carver (1985) definieron el optimismo disposicional como la creencia que tiene una persona en que le ocurrirán eventos positivos en vez de negativos. Por otro lado, algunos autores han acuñado el concepto de optimismo comparativo como un rasgo diferente al optimismo disposicional (Shepperd, Carrol, Grace y Ferry, 2002; Hoorens, Smits y Shepperd, 2008), que se refiere a la tendencia de las personas a creer que para ellos es menos probable experimentar eventos negativos y más probable experimentar eventos positivos en comparación con otras personas. En el contexto de la investigación sobre la creación de empresas se acuñó el término *optimismo económico* (Welsch y Young, 1982) para aludir a una tendencia a considerar como muy probable la expansión y el crecimiento de los nuevos negocios. Altos niveles de optimismo se han asociado con beneficios para la salud (por ejemplo, Anadón, 2006; Chico, 2002; Martínez-Correa, Reyes del Paso, García-León y González-Jareño, 2006; Otero-López, Luengo, Romero, Gómez y Castro, 1998; Scheier y Carver, 1985; Shepperd, Maroto y Pbert, 1996; Vera-Villarrol y Gerrero, 2003), así como para el funcionamiento organizacional (por ejemplo, Cooper, Woo y Dunkelberg, 1988; Hmieleski y Baron, 2009; Lovallo y Kahneman, 2003). No obstante, también se han señalado ciertas desventajas del exceso de optimismo en relación con el bienestar psicológico (Carroll, Sweeny y Shepperd, 2006; Shepperd, Findley-Klein, Kwavnick, Walker y Pérez, 2000; Shepperd, Fernández y Ouellette, 1996; Taylor y Shepperd, 1998; Schacter y Addis, 2007; Sweeny, Carroll y Shepperd, 2006) y para el funcionamiento organizacional (Cooper et al., 1988; Hmieleski y Baron, 2009; Lovallo y Kahneman, 2003).

El objetivo de este trabajo será comprobar si existen diferencias en optimismo, pesimismo y realismo disposicional en una muestra de estudiantes universitarios de diferentes carreras clasificados en función de su tendencia a crear empresas de base tecnológica. El pesimismo y el realismo no han sido ampliamente estudiados,

aunque como señala Chang (2001) el pesimismo disposicional se podría definir como una expectativa generalizada de que «ocurrirán cosas malas» (p. 5). Por su parte, el realismo podría definirse como la tendencia a dar una consideración cuidadosa sobre la realidad y sus opciones futuras, así como una predisposición frente a la búsqueda de información rigurosa que permitiese tomar decisiones sensatas (Liang y Dunn, 2008). Aunque se ha observado que las personas solemos estar sesgadas hacia el optimismo en nuestras estimaciones de futuro (Sharot, Riccardi, Raio y Phelps, 2007; Weinstein, 1980), esperamos encontrar un mayor grado de optimismo en las personas clasificadas como emprendedores potenciales de base tecnológica frente a las que no. Como señala Brockhaus (1980), la tolerancia al riesgo que subyace en los emprendedores potenciales podría ser una circunstancia que acrecentase este optimismo en las fases iniciales de la creación de empresas, y dado que algunos autores han sugerido que el optimismo experimenta un cambio dependiendo de la fase de la creación de la empresa en que se encuentre el emprendedor (Fraser y Greene, 2006; Hmieleski y Baron, 2009), sería esperable que los emprendedores potenciales de base tecnológica mostrasen altos niveles de optimismo. Por su parte, según Liang y Dunn (2008) existen emprendedores que se podrían clasificar como realistas y sería interesante comprobar si los emprendedores potenciales también muestran ciertos niveles de realismo.

Método

Participantes

Se llevó a cabo un muestreo no probabilístico incidental que generó una muestra de 205 estudiantes de la Universidad de Almería con una edad comprendida entre los 18 y los 50 años ($M= 23,3$, $DT= 5,6$), de los cuales el 34,6% (71) fueron hombres. El 47,3% fueron estudiantes de la rama de Ciencias Sociales y de la Salud, el 19% pertenecieron a carreras relacionadas con las Tecnologías de la Información, mientras que el 31,7% restante provenían del campo de las Ciencias Empresariales. Los participantes fueron clasificados como no-emprendedores potenciales ($n= 46$), emprendedores potenciales generales ($n= 77$) y como emprendedores potenciales de base tecnológica ($n= 73$).

Instrumentos

Los datos fueron recogidos con cuestionario electrónico a través de Internet desarrollado en la plataforma *PASW Data Collection* en su versión 5.6 (*SPSS Inc.*). El cuestionario estuvo compuesto por siete páginas por las que los participantes pudieron desplazarse para navegar. En la primera página del cuestionario se indicó a los participantes el objetivo del estudio y en la siguiente se recogió información sociodemográfica. En la tercera página aparecieron las dos preguntas que se usaron para clasificar a los participantes del estudio como hicieron previamente Huefner et al. (1996); López et al. (2010) y López y García (2009, 2010). Estas preguntas pudieron ser respondidas únicamente en términos positivos o negativos (¿te consideras una persona emprendedora? [sí= 73,2%]; y ¿te gustaría crear una empresa de base tecnológica al terminar tus estudios? [sí= 40%]) y la posición de las alternativas se varió aleatoriamente cada vez que se cargaba la página con el fin de prevenir sesgos de respuesta. Si un participante concreto respondía positivamente a la pregunta referida a la deseabilidad de crear una empresa de base

tecnológica (EBT), el sistema lo dirigía a una página adicional donde se preguntaba por el tipo de empresa que crearía y por el grado en que creía que crearía su propia EBT en el futuro (desde muy poco probable [1] a muy probable [5]); en caso contrario, la encuesta avanzaba hasta la siguiente página.

En la quinta página apareció el Test de Orientación Vital (Otero-López et al., 1998) como la versión española del *Life Orientation Test-Revised* (LOT) (Scheier, Carver y Bridges, 1994). En su versión original, el Test de Orientación Vital (TOV) contenía doce ítems con cinco alternativas, de los cuales cuatro eran de relleno, cuatro estaban expresados en la dirección del optimismo y otros cuatro que había que invertir (Scheier y Carver, 1985). Con posterioridad, Scheier et al. (1994) reevaluaron el instrumento eliminando dos ítems y modificando otro. La escala final revisada contuvo diez ítems con cinco alternativas que iban desde totalmente en desacuerdo (0) a muy de acuerdo (4). Las puntuaciones normativas de la escala original para estudiantes universitarios no difieren sustancialmente de las obtenidas en nuestro trabajo (rango= 0-23; $M= 14,67$; $DT= 3,83$), ni tampoco en función de si los participantes son hombres (rango= 7-23; $M= 14,93$; $DT= 3,40$) o mujeres (rango= 0-23; $M= 14,52$; $DT= 4,04$). La fiabilidad de la escala en términos de consistencia interna obtenida en nuestro estudio ($\alpha= 0,74$) también se asemeja a la obtenida por los diseñadores de la herramienta (0,78) y a la obtenida en otros estudios donde se utilizó la adaptación española de la escala; por ejemplo, 0,75 en Martínez-Correa et al. (2009). Los autores de la escala también informaron de índices de validez convergente y discriminante aceptables para diferenciar las puntuaciones de optimismo disposicional de las de neuroticismo, ansiedad y autoestima (Scheier et al., 1994). Por su parte, Chico (2002) ha mostrado que la escala tiene un apropiado poder predictivo sobre distintos tipos de afrontamiento en una muestra española. En cuanto a la validez de la estructura factorial se encontró que las dos soluciones factoriales son plausibles, al igual que lo encontrado por los autores de la escala (Scheier et al., 1994). La estructura factorial de la escala se estimó mediante análisis factorial confirmatorio (AFC) con el programa LISREL 8.8 sobre la matriz de las correlaciones policóricas y la matriz de covarianzas asintótica, mediante el método de estimación máxima verosimilitud robusta. El modelo unidimensional que se generó a partir de todos los ítems se puede considerar adecuado ($\chi^2_{s.B} (9)= 17,06$, $p= 0,048$; NNFI= 0,97, IFI= 0,98, CFI= 0,98 en combinación SRMR= 0,049 y RMSEA= 0,066). Por su parte el modelo bidimensional de factores correlacionados ($r= 0,78$) también se considera adecuado ($\chi^2_{s.B} (8)= 5,97$, $p= 0,65$; NNFI= 1, IFI= 1, CFI= 1 en combinación SRMR= 0,031 y RMSEA= 0,00). Si bien el modelo bidimensional mejora el ajuste del modelo unidimensional, dada la relación entre los factores, y que el modelo unidimensional se puede considerar correcto, la hipótesis de unidimensionalidad defendida por los autores originales se puede considerar plausible.

Por tanto, vamos a utilizar la puntuación de la escala TOV en consonancia a como se definió originalmente (Scheier et al., 1994), si bien también obtendremos las puntuaciones de las subescalas de optimismo (rango= 0-12; $M= 7,38$; $DT= 2,10$; $\alpha= 0,72$) y de pesimismo (rango= 0-12; $M= 4,72$; $DT= 2,33$; $\alpha= 0,53$) dado que en otros trabajos así se han considerado (por ejemplo, Ferrando, Chico y Tous, 2002), lo que facilitará la comparación con los mismos, considerando que la solución que incluye dos factores también sería aceptable. Previamente Anadón (2006) y Liang y Dunn (2010) han usado las dos subescalas de la TOV para medir

los constructos de optimismo y pesimismo. Adicionalmente, dado que el realismo parece ser una variable importante en el contexto de la creación de empresas desde un punto de vista teórico (Liang y Dunn, 2008, 2010; Lovallo y Kahneman, 2003), se obtuvo un índice de realismo (ρ) a partir de la ecuación $\rho= 12-|\pi-\sigma|$, donde π se refiere a la puntuación de pesimismo y σ a la de optimismo en la escala TOV. Este índice puede tomar un valor entre cero y doce, indicando un mayor valor mayor grado de realismo (rango= 0-12, $M= 8,08$, $DT= 2,60$).

Procedimiento

Los cuestionarios se administraron a través de Internet mediante la herramienta de correo electrónico implementada en la plataforma de enseñanza virtual WebCT (*Blackboard Inc.*). En el correo electrónico enviado a los alumnos se indicó el carácter voluntario de la participación en el estudio, así como el objetivo del mismo. Asimismo, se señaló el carácter anónimo de las respuestas y que no recibirían ningún incentivo por participar en el estudio.

Análisis de datos

Para contrastar las hipótesis sobre las diferencias en optimismo, pesimismo y realismo en los grupos de perfiles emprendedores se llevaron a cabo cuatro análisis de varianza unifactoriales tomando el perfil como variable independiente y la puntuación TOV, la puntuación de los ítems de optimismo y pesimismo, así como la estimación de realismo como variables dependientes. Para explorar la posible relación e interacción del optimismo medido con la escala TOV y con su dimensión de optimismo con otras variables realizamos una serie de análisis de regresión lineal múltiple jerárquica por pasos utilizando el método de pasos sucesivos. Todos los predictores (sexo, perfil emprendedor, tipo de carrera —relacionada o no con el mundo empresarial— y el ciclo donde se encuentra el alumno —principio del plan y final del plan—) fueron tratados como variables indicadoras dicotómicas con valores de ceros y unos siguiendo el método propuesto por Field (2009). Los análisis fueron realizados con el programa PASW en su versión 18.0 (*SPSS Inc.*).

Resultados

En la tabla 1 aparecen los coeficientes de correlación entre las variables de interés que hemos considerado. Como se puede apreciar, las personas que se consideran emprendedoras tienden a conseguir mayores puntuaciones de optimismo tanto medidas con el TOV como con la subescala de optimismo. Asimismo, las personas autodefinidas como emprendedoras muestran menores niveles de pesimismo. Por otra parte, las personas que prevén crear una empresa de base tecnológica también muestran mayores niveles de optimismo cuando es medido con la dimensión correspondiente de la escala TOV. El índice de realismo no aparece relacionado ni con la autodefinición como persona emprendedora ni con la potencialidad de crear una empresa de base tecnológica. Las correlaciones que se establecen entre el optimismo y el pesimismo son las esperadas desde un punto de vista teórico, aunque hay que señalar que el realismo se asocia positivamente con el pesimismo (0,469), mientras que el optimismo se asocia negativamente con éste (-0,464).

Como se puede apreciar en la tabla 2, los emprendedores potenciales de base tecnológica muestran ser más optimistas que las personas no-emprendedoras y que los emprendedores generales usando la puntuación de la escala TOV y la subescala de optimismo. Por su parte, las personas no-emprendedoras obtienen las mayores puntuaciones de pesimismo y los emprendedores generales las mayores en realismo. Si embargo, las diferencias entre los grupos son solamente estadísticamente significativas para la puntuación en el TOV, $F(2, 194)= 5,42, p<0,01, \omega= 0,21$ y para la dimensión de optimismo, $F(2, 194)= 7,20, p<0,01, \omega= 0,24$; mientras que no se observaron diferencias estadísticamente significativas para la dimensión de pesimismo, $F(2, 194)= 1,82, p= 0,16, \omega= 0,01, ns$, ni para el realismo, $F(2, 194)= 0,80, p= 0,45, \omega= 0,00, ns$. Adicionalmente, la estimación sobre la probabilidad de crear una empresa de base tecnológica estuvo inversamente relacionada con la puntuación en pesimismo, $r_s= -0,20, p<0,05$ (unilateral), y en realismo, $r_s= -0,23, p<0,05$ (unilateral). Estos datos sugieren que las personas que consideran deseable la creación de una empresa de base tecnológica tienden a ser menos pesimistas y menos realistas en los términos que se ha definido este constructo.

Los contrastes planeados revelaron que las personas clasificadas como emprendedoras son más optimistas que las no-emprendedoras usando tanto la puntuación total del TOV, $t(194)=3,19, p<0,01$ (unilateral), $r= 0,22$, así como con la dimensión de optimismo, $t(194)= 3,75, p<0,001$ (unilateral), $r= 0,26$; mientras que no hubo diferencias estadísticamente significativas entre los emprendedores potenciales generales y los emprendedores potenciales de base

tecnológica en ambas variables, $t(194)= 0,86, p= 0,39, r= 0,06, ns$ y $t(194)= 0,63, p= 0,53, r= 0,05, ns$, respectivamente. Las diferencias también son estadísticamente significativas utilizando la subescala de optimismo del TOV entre las personas potencialmente no-emprendedoras y los emprendedores generales, $t(194)= 2,51, p<0,01$ (unilateral), $r= 0,18$ y $t(194)= 3,11, p<0,01$ (unilateral), $r= 0,22$ respectivamente, y entre las personas potencialmente no-emprendedoras y los emprendedores potenciales de base tecnológica, $t(194)= 3,23, p<0,001$ (unilateral), $r= 0,23$ y $t(194)= 3,64, p<0,001$ (unilateral), $r= 0,25$, respectivamente.

En cuanto al análisis de regresión múltiple destinado a explorar la relación entre optimismo y el resto de variables, y como se puede ver en la tabla 3, no se observó interacción entre todas las variables tomadas conjuntamente ni por pares y la única interacción estadísticamente significativa se observó entre el perfil emprendedor y el ciclo de estudios que cursaba el participante cuando la variable explicada era la dimensión de optimismo del TOV. En cualquier caso, la variable que más peso tiene para explicar el optimismo en nuestro estudio (tanto usando la escala TOV al completo como su dimensión de optimismo) es el perfil emprendedor.

Discusión y conclusiones

El hallazgo más relevante de nuestro trabajo ha sido que las personas clasificadas como emprendedoras potenciales de base tecnológica tienden a obtener mayores puntuaciones en optimismo medido con el Test de Orientación Vital y con su dimensión de optimismo. Aunque las personas clasificadas como emprendedores generales también han mostrado esta tendencia, en el caso de los emprendedores tecnológicos potenciales cobra mayor relevancia por su contextualización en un nivel empresarial. Este resultado podría explicarse por la relación que se establece entre las expectativas positivas, como el optimismo, y las situaciones en las que hay que desplegar comportamientos encaminados a conseguir objetivos difíciles. Como señalan Brown y Marshall (2001), las expectativas positivas tienen influencia sobre la ejecución en tareas difíciles porque la persona se enfrenta al desafío con más vigor y más persistencia tal y como cabría esperar en la creación de empresas (Cooper et al., 1988; Hmieleski y Baron, 2009; Lovallo y Kahneman, 2003).

Otra observación que se deriva de nuestro estudio, y que contrasta con el estudio de Liang y Dunn (2008), es que no se

Tabla 1
Correlaciones entre pesimismo, optimismo, realismo y la tendencia emprendedora

	Emprende	EBT	Pesimismo	Optimismo	TOV
EBT	0,294**				
Pesimismo	-0,118*	-0,097			
Optimismo	0,279**	0,107	-0,491**		
TOV	0,234**	0,119*	-0,848**	0,878**	
Realismo	-0,112	-0,019	0,469**	-0,464**	-0,540**

Nota: *Emprende*: ¿te consideras una persona emprendedora?, *EBT*: ¿te gustaría crear una empresa de base tecnológica al finalizar tus estudios?, *Pesimismo*: dimensión de pesimismo en la escala TOV, *Optimismo*: dimensión de optimismo en la escala TOV, *TOV*: Test de Orientación Vital
* $p<0,05$ (unilateral); ** $p<0,01$ (unilateral)

Tabla 2
Optimismo, pesimismo y realismo en función del perfil emprendedor

Perfil emprendedor	Pesimismo		Optimismo		TOV		Realismo	
	M	DT	M	DT	M	DT	M	DT
No emprendedores	5,17	2,25	6,37 _{ac}	2,53	13,20 _e	4,22	8,50	2,60
Emprendedores potenciales generales	4,71	2,16	7,66 _b	2,37	14,95 _b	3,89	7,96	2,73
Emprendedores potenciales de base tecnológica	4,42	1,95	7,89 _{ad}	1,85	15,47 _b	3,27	7,93	2,48

Nota: *TOV*: Test de Orientación Vital. Los subíndices *a, b, c y d* se refieren a los contrastes de hipótesis planeados

Tabla 3
Parámetros del análisis de regresión lineal

Respuesta	Predictores	b	ET _b	β	R
Optimismo	Paso 1				
	Constante	6,37	0,33		
	Perfil emprendedor	1,41	0,38	0,26***	0,26
TOV	Paso 2				
	Constante	6,37	0,33		
	Perfil emprendedor	1,64	0,39	0,30***	0,30
	Perfil emprendedor * Ciclo	-0,84	0,40	-0,15*	
TOV	Constante	13,20	,55		
	Perfil emprendedor	2,01	,63	,22**	0,22

Nota: las fuentes de variación no significativas se han obviado en la tabla. *TOV*: Test de Orientación Vital
* $p<0,05$; ** $p<0,01$; *** $p<0,001$

ha encontrado relación estadísticamente significativa entre la tendencia emprendedora en el contexto tecnológico y el realismo. Este fenómeno podría haberse debido a que estos autores utilizaron a participantes que eran emprendedores reales de carácter general, mientras que nosotros hemos trabajado con la figura del emprendedor potencial tecnológico y podría haber diferencias cualitativas entre ambos perfiles emprendedores que dieran cuenta de los resultados encontrados. Esta explicación vendría reforzada atendiendo a los resultados obtenidos por Cano, García y Gea (2003), quienes encontraron que los estudiantes universitarios sin intención de crear una empresa difieren en su actitud hacia la creación de empresas respecto a los estudiantes que participaron en un certamen de creación de empresas (emprendedores potenciales según nuestra terminología) y de empresarios reales.

Por otro lado, el hecho de no haber encontrado relación entre el realismo y la tendencia potencial a crear empresas podría estar relacionado con un patrón conductual y/o emocional que evoluciona con el proceso de creación de empresas (Brockhaus, 1980; Fraser y Greene, 2006; Hmieleski y Baron, 2009). De este modo, el realismo podría ser un rasgo que, como sucede con la tolerancia al riesgo, cambia en los emprendedores dependiendo de la fase en la que se encuentre la creación de su empresa. En este contexto, habría que interpretar el optimismo y el realismo en términos relativos atendiendo a su evolución y teniendo en cuenta los factores situacionales que le influyen (por ejemplo, Sweeny et al., 2006). En cualquier caso, como nuestros resultados sugieren, y como han indicado Liang y Dunn (2010), futuros trabajos deberán prestar atención y estudiar más detenidamente la relación que se establece entre el pesimismo, el realismo y la actitud hacia la creación de empresas.

Por su parte, dado que el optimismo es algo que se puede moldear (Seligman, 1991), nuestros resultados tienen relevancia en el contexto de los programas de apoyo y formación para emprendedores potenciales de base tecnológica. Como señalan

Lovally y Kahneman (2003), el optimismo ha de ser un rasgo que caracterice a las personas que crean y dirigen empresas aunque hay que gestionarlo eficientemente. Por ello, las empresas u organismos institucionales dedicados a la asesoría, consultoría y *coaching* podrían proporcionar un servicio útil para los emprendedores potenciales si pusiesen en marcha programas destinados a facilitar entrenamiento o formación relativos al optimismo empresarial (Crane y Crane, 2007; Hmieleski y Baron, 2009; Liang y Dunn, 2008). Si los emprendedores generan más emprendedores, como han señalado Minniti y Koppl (1999), y si la tasa de emprendedores produce alteraciones positivas en el tejido social de una región o país, parece legítimo prestar más atención a los factores que, como el optimismo, el pesimismo y el realismo, están relacionados con el desarrollo de una empresa de base tecnológica para intervenir sobre ellos con el fin de optimizarlos.

Para terminar nos gustaría dedicar un espacio a señalar las limitaciones de nuestro estudio, así como futuras propuestas de investigación en este contexto. En primer lugar, habría que destacar que no se ha hecho un estudio de las diferencias en optimismo, pesimismo y realismo en función del género. Este punto es relevante en el estudio de la creación de empresas dada la influencia que tiene la variable género sobre los rasgos de la personalidad y, por tanto, futuros trabajos deberán explorar este asunto cuidadosamente. Por otro lado, una cuestión que se desprende de nuestro trabajo es si los emprendedores reales (tanto generales como de base tecnológica) muestran el mismo patrón optimista que los emprendedores potenciales. Sería conveniente que futuras investigaciones trataran de abordar este asunto que no ha sido tratado aquí. Por último, también sería interesante que se desarrollasen instrumentos de medida específicos para evaluar el grado de optimismo, el pesimismo y el realismo en el contexto de la creación de empresas dado que, como señalan Liang y Dunn (2008), estos constructos adquieren una topografía particular en esta situación.

Referencias

- Anadón, O. (2006). Inteligencia emocional percibida y optimismo disposicional en estudiantes universitarios. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 9, 1-13.
- Asián, R., Fernández, J.C., y Otri, A.M. (2005). Medición de la capacidad emprendedora de los empresarios de Coria del Río: la autoeficacia percibida. En *Cities in competition: Situation of the entrepreneurship, business creation, human resource management and family business perspectives* (pp. 83-98). Sevilla: Universidad de Sevilla / Mergablum.
- Boyatzis, R.E. (1982). Competence at work. En A.J. Stewart (Ed.), *Motivation and society* (pp. 221-243). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Brockhaus, R.H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23, 509-520.
- Brown, J.D., y 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). Washington, DC: American Psychological Association.
- Cano, C.J., García, J., y Gea, A.B. (2003). *Actitudes emprendedoras y creación de empresas en los estudiantes universitarios*. Almería: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Almería / Consejo Social de la Universidad de Almería.
- Cantillon, R. (1931). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de Cultura Económica (trabajo original publicado en 1755).
- Carroll, P., Sweeny, K., y Shepperd, J.A. (2006). Forsaking optimism. *Review of General Psychology*, 10, 56-73.
- Chang, E.C. (2001). Introduction: Optimism and pessimism and moving beyond the most fundamental question. En E.C. Chang (Ed.), *Optimism and pessimism. Implications for theory, research and practice* (pp. 4-12). Washington: American Psychological Association.
- Chico, E. (2002). Optimismo disposicional como predictor de estrategias de afrontamiento. *Psicothema*, 14, 544-550.
- Cooper, A.C., Woo, C.Y., y Dunkelberg, W.C. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97-108.
- Crane, F.G., y Crane, E.C. (2007). Dispositional optimism and entrepreneurial success. *The Psychologist-Manager Journal*, 10, 13-25.
- Ferrando, P.J., Chico, E., y Tous, J.M. (2002). Propiedades psicométricas del test de optimismo Life Orientation Test. *Psicothema*, 14, 673-680.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics*. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Fraser, S., y Greene, F.J. (2006). The effects of experience on entrepreneurial optimism and uncertainty. *Economica*, 73, 169-192.
- García, J., Cano, C.J., y Gea, A.B. (2005). Actitudes emprendedoras en estudiantes universitarios y empresarios. Evidencias de validez de un instrumento. *Iberpsicología*, 10(8), art. 12.
- Gartner, W.B. (1988). «Who is an entrepreneur?». Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.

- Genescá, E., y Capelleras, J.L. (2004). Un análisis comparativo de las características de las microempresas en España. *Universia Business Review*, 2, 72-93.
- Genesca, E., y Veciana, J.M. (1984). Actitudes hacia la creación de empresas. *Información Comercial Española*, 611, 147-155.
- Hayek, F.A. (1985). Robert Cantillon. *The Journal of Libertarian Studies*, 7, 217-247.
- Hébert, R.F., y Link, A. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1, 39-49.
- Hmieleski, K.M., y Baron, R.A. (2009). Entrepreneurs' optimism and new venture performance: A social cognitive perspective. *Academy of Management Journal*, 52, 473-488.
- Hoorens, V., Smits, T., y Shepperd, J.A. (2008). Comparative optimism in the spontaneous generation of future life-events. *British Journal of Social Psychology*, 441-451.
- Hsu, D.H., Roberts, E.B., y Easley, C.E. (2007). Entrepreneurs from technology-based universities: Evidence from MIT. *Research Policy*, 36, 768-788.
- Huefner, J.C., Hunt, H.K., y Robinson, P.B. (1996). A comparison of four scales predicting entrepreneurship. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 1, 56-80.
- León, O.G. (1994). *Análisis de decisiones. Técnicas situacionales aplicables a directivos y profesionales*. Madrid: McGraw-Hill.
- Liang, C., y Dunn, P. (2010). Entrepreneurial characteristics, optimism, realism and pessimism: Correlation or collision? *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22, 1-22.
- Liang, C., y Dunn, P. (2008). Are entrepreneurs optimistic, realistic, both or fuzzy? Relationships between entrepreneurial traits and entrepreneurial learning. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 14, 51-73.
- Light, P.C. (2005, noviembre). *Searching for social entrepreneur: Who they might be, where they might be found, what they do*. Trabajo presentado en la Annual Meetings of the Association for Research on Nonprofit and Voluntary Associations. Washington.
- López, J. (2009). *Modelos predictivos en actitudes emprendedoras: análisis comparativo de las condiciones de ejecución de las redes bayesianas y la regresión logística*. Tesis doctoral no publicada, Facultad de Psicología, Universidad de Almería.
- López, J., y García, J. (2009). Technological entrepreneurs at the university and optimistic bias. En I. Gómez, D. Martí e I. Candel. (Eds.), *ICERI2009 Proceedings CD* (pp. 7275-7280). Valencia: International Association of Technology, Education and Development.
- López, J., y García, J. (2010). Technological potential entrepreneurs and optimism. En I. Gómez, D. Martí e I. Candel. (Eds.), *ICERI2010 Proceedings CD* (pp. 456-461). Valencia: International Association of Technology, Education and Development.
- López, J., García, J., Cano, C.J., Gea, A.B., y De la Fuente, L. (2010). A definition of potential entrepreneur from a probabilistic point of view. En M.J. Blanca, R. Alarcón y D. López-Montiel (Coords.), *Actas del XI Congreso de Metodología de las Ciencias Sociales y de la Salud* (pp. 577-581). UMA-Tecnolex.
- Lovallo, D., y Kahneman, D. (2003). Delusions of success. How optimism undermines executives' decisions. *Harvard Business Review*, 81, 56-63.
- Lowe, R.A., y Ziedonis, A.A. (2006). Overoptimism and the performance of entrepreneurial firms. *Management Science*, 52, 173-186.
- Lumpkin, G.T. (2006). Intrapreneurship and innovation. En J.R. Baum, M. Frese y R. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship* (pp. 237-263). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Martínez-Correa, A., Reyes del Paso, G.A., García-León, A., y González-Jarreño, M.I. (2006). Optimismo/pesimismo disposicional y estrategias de afrontamiento al estrés. *Psicothema*, 18, 66-72.
- McClelland, D. (1955). Some social consequences of achievement motivation. En M.R. Jones (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. New York: Free Press.
- McKenzie, B., Ugbah, S., y Smothers, N. (2007). «Who is an entrepreneur» is still the wrong question? *Academy of Entrepreneurship Journal*, 13, 23-43.
- Minniti, M., y Koppl, R. (1999). The unintended consequences of entrepreneurship. *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 9, 567-586.
- Otero-López, J.M., Luengo, A., Romero, E., Gómez-Fraguela, J.A., y Castro, C. (1998). *Psicología de la personalidad. Manual de prácticas*. Barcelona: Ariel.
- Polopolus, L.C., y Emerson, R.D. (1991). Entrepreneurship, sanctions and labor contracting. *Southern Journal of Agricultural Economics*, 12, 57-68.
- Roberts, E.B. (1989). The personality and motivations of technological entrepreneurs. *Journal of Engineering Management*, 6, 5-23.
- Ruiz, J., Rojas, A., y Suárez, A. (2008). Actitudes de los estudiantes universitarios de Andalucía ante la creación de empresas. Cádiz: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Samuelson, P.A. (1970). *Economics* (8ª ed.). New York: McGraw-Hill.
- Sánchez, M.L. (2003). *El perfil psicológico del autoempleado*. Tesis doctoral publicada en edición electrónica, Facultad de Psicología, Universidad Complutense de Madrid.
- Schacter, D.L., y Addis, D.R. (2007). The optimistic brain. *Nature Neuroscience*, 10, 1345-1347.
- Scheier, M.F., y Carver, C.S. (1985). Optimism, coping and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4, 219-247.
- Scheier, M.F., Carver, C.S., y Bridges, M.W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery and self-esteem): A reevaluation of the Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1063-1078.
- Seligman, M.E.P. (1991). *Learned optimism*. New York: Knopf.
- Sharot, T., Riccardi, A.M., Raio, C.M., y Phelps, E. (2007, November 1). Neural mechanisms mediating optimism bias. *Nature*, 450, 102-105.
- Shepperd, J.A., Carroll, P., Grace, J., y Terry, M. (2002). Exploring the causes of comparative optimism. *Psychologica Belgica*, 42, 65-98.
- Shepperd, J.A., Fernández, J.K., y Ouellette, J.A. (1996). Abandoning unrealistic optimism: Performance estimates and the temporal proximity of self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 844-855.
- Shepperd, J.A., Findley-Klein, C., Kwavnick, D.K., Walker, D., y Pérez, S. (2000). Bracing for loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 620-634.
- Shepperd, J.A., Maroto, J.J., y Pbert, L.A. (1996). Dispositional optimism as a predictor of health changes among cardiac patients. *Journal of Research in Personality*, 30, 517-534.
- Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Stanworth, J., Stanworth, C., Granger, B., y Blyth, S. (1989). Who becomes an entrepreneur? *International Small Business Journal*, 8(1), 11-22.
- Sweeny, K., Carroll, P.J., y Shepperd, J.A. (2006). Is optimism always the best? Future outlooks and preparedness. *Current Directions in Psychological Science*, 15, 302-306.
- Taylor, K.M., y Shepperd, J.A. (1998). Bracing for the worst: Severity, testing and feedback timing as moderators of the optimistic bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 915-926.
- Veciana, J.M. (1989). Características del empresario en España. *Papeles de Economía Española*, 39, 19-36.
- Vera-Villaruel, P.E., y Guerrero, A. (2003). Diferencias en habilidades de resolución de problemas sociales en sujetos optimistas y pesimistas. *Universitas Psychologica*, 2, 21-26.
- Weinstein, N.D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.
- Welsch, H.P., y Young, E.C. (1982). The information source selection decision: The role of entrepreneurial personality characteristics. *Journal of Small Business Management*, 20, 49-57.