

TESIS DOCTORAL:

Doctorando: Fidel Rodríguez Batalla

Departamento de Ingeniería de Proyectos

Universitat Politècnica de València

Estudio de la intención emprendedora en el ámbito científico público. El caso de las ciencias de la vida en España.

RESUMEN

Predecir la conducta emprendedora, en el ámbito del sistema público de investigación, se considera de gran interés, ya que este hecho condicionará la creación de nuevas empresas de base tecnológica -que denominamos spin-off- en universidades, hospitales y organismos públicos de investigación. En el marco de la economía del conocimiento y, en concreto, en el sector de ciencias de la vida -lo que se denomina bioeconomía (Comisión Europea, 2012)-, la creación y desarrollo de una bioempresa se considera un mecanismo de transferencia de tecnología de gran utilidad (Coduras et al., 2006; Morales-Gualdrón, 2008; Pisano, 2006), y su desarrollo está condicionado a la voluntad de los investigadores que quieran convertirse en empresarios, ya que en última instancia, crear una empresa es una decisión personal del emprendedor. La mayoría de los estudios sobre el emprendimiento han enfocado su análisis en aspectos puramente económicos o empresariales, legislativos o de contexto organizacional, pero se ha soslayado el proceso psicológico que lleva al individuo a tomar la decisión de arriesgarse y crear una nueva empresa (Liñán et al., 2007; Moriano et al., 2008).

La configuración de este proceso está plasmada en los modelos contemporáneos de intención emprendedora (Krueger et al., 2006). De acuerdo con Shaver (2012), la acción emprendedora presenta distintos antecedentes, tanto endógenos como exógenos al emprendedor, que conforma su conducta. Con la realización de esta tesis doctoral, se pretende contribuir a la comprensión del fenómeno de creación de spin-off desde su perspectiva de los factores endógenos del emprendedor, analizando y aportando evidencias sobre la intención emprendedora de los investigadores del sector público en ciencias de la vida -denominados bioinvestigadores-, sus características y motivaciones para que, en el contexto de su elección de carrera profesional, lleguen a considerar la creación de una bioempresa como una alternativa óptima (Shane, 2004).

Para estudiar este tipo de fenómenos, se utiliza la teoría de la acción planificada (TAP) (Ajzen, 1991), como uno de los modelos teóricos más aceptados para explicar las relaciones entre las actitudes y los comportamientos de las personas, dando lugar a un número importante de estudios empíricos en relación con la predicción de la intención emprendedora en el ámbito académico y científico (Schlaegel et al., 2014). El modelo ofrece la relación entre los predictores de la intención conductual -actitudes, norma subjetiva y control conductual percibido-, y la intención, así como en la capacidad de esta intención para pronosticar la conducta. De los resultados obtenidos podemos destacar que:

- ❖ Aquellos bioinvestigadores que dedican más tiempo al proceso de investigación en su jornada laboral, o que trabajan en líneas de investigación más aplicadas al mercado, o han solicitado un mayor número de patentes en los últimos tres años, presentan una intención emprendedora mayor. Otras características que definen a los bioinvestigadores a tener una mayor intención emprendedora es, por un lado, ser hombres, así como ostentar un rango laboral elevado, o haber disfrutado una estancia de investigación en un país anglosajón. En cambio, el hecho de trabajar en un área de investigación o tipo de centro de trabajo, o

desarrollar el trabajo en una comunidad autónoma u otra, no presentan diferencias significativas entre los bioemprendedores y los no-bioemprendedores.

- ❖ Los bioemprendedores valoran significativamente el hecho de tener negocios previos y mantener relaciones con potenciales inversores para tener la intención de crear una empresa, así como, conocer y tener contacto con la OTRI o conocer las normativas de patentes y de creación de spin-offs. En cambio, entre los bioemprendedores y los no-bioemprendedores no hay diferencias significativas ante el hecho de tener un conocimiento previo de empresarios en su entorno, o tener el apoyo de los parques tecnológicos o el acceso preferencial a instalaciones científicas.
- ❖ Los beneficios percibidos para emprender por parte de los bioinvestigadores se concentra en los nuevos estímulos e ideas para la investigación, establecer redes de nuevos contactos y obtener financiación para futuros proyectos. En cambio, entre los reparos para emprender están el riesgo económico y los aspectos financieros junto a obtener el capital inicial.
- ❖ En relación a las actitudes de los bioemprendedores, se observa que éstos presentan unas creencias positivas frente a los no-bioemprendedores ante el hecho de que mediante la creación de una empresa se aumenta la posibilidad de llevar los resultados de investigación generados al mercado, en mayor medida, que si siguen con su carrera exclusivamente en la administración pública. De este modo se confirma la hipótesis planteada.
- ❖ La norma subjetiva es el componente más social del modelo, y se observa que para el caso de los bioinvestigadores no influye apenas, aunque es positiva y significativa, confirmando la hipótesis planteada. La presión social ejercida por terceras personas es casi nula, ya que el comportamiento bioemprendedor se configura por motivaciones más próximas a las actitudes y a las percepciones de control conductual.
- ❖ El control conductual percibido es la variable que más peso tiene en el modelo, confirmando la hipótesis planteada. En la comparación entre los bioemprendedores y los no-bioemprendedores, se observa que los primeros presentan mayor controlabilidad y autoeficacia. Esta dimensión puede ser aumentada con procesos de formación, que facilita el aumento de la controlabilidad y autoeficacia, y con ello de la intención emprendedora.
- ❖ La intención emprendedora desarrollada en el modelo basado en la TAP, concluye que con los ajustes realizados en este estudio, se explica el 27% de la varianza de la intención de emprender. Por consiguiente, se confirma la validez de este modelo teórico para explicar cómo se forma la intención de crear una bioempresa.

Este trabajo de investigación pone de manifiesto que existen cogniciones -como son las actitudes, la autoeficacia o la norma subjetiva- que tienen un sólido poder predictivo con respecto al comportamiento y el pensamiento emprendedor. De este modo, desde el punto de vista psicosocial, se observa que el emprendimiento es una función dependiente, por un lado, de las habilidades y motivaciones de los individuos involucrados en el proceso y, por otro lado, de la situación donde éstos se encuentran inmersos. Uno de los argumentos fundamentales de esta tesis doctoral, se fundamenta en que la formación de la intención, bajo una naturaleza deliberada y consciente, es un precedente clave en el hecho de que un emprendedor decida crear una empresa a partir de los resultados de su investigación.

Por lo tanto, se pone de manifiesto la necesidad de diseñar políticas de formación más complejas para fomentar la intención emprendedora, así como atenuar las barreras observadas para que aquellos bioinvestigadores con una elevada intención emprendedora, desarrollen la conducta de emprender. De igual manera, se hace necesario seguir centrando esfuerzos de investigación, en mejorar la comprensión de cómo el proceso de creación de la intención, y su posterior desarrollo conductual en el marco del emprendimiento científico, se lleva a cabo en las personas involucradas en el proceso.