



Universidad  
Politécnica  
de Cartagena

# Difusión del Espíritu Emprendedor

Capacidades Emprendedoras,  
Modelos de Conducta  
y Preferencias Empresariales  
en Estudiantes de Secundaria y Bachillerato



Agencia de Desarrollo  
Local y Empleo

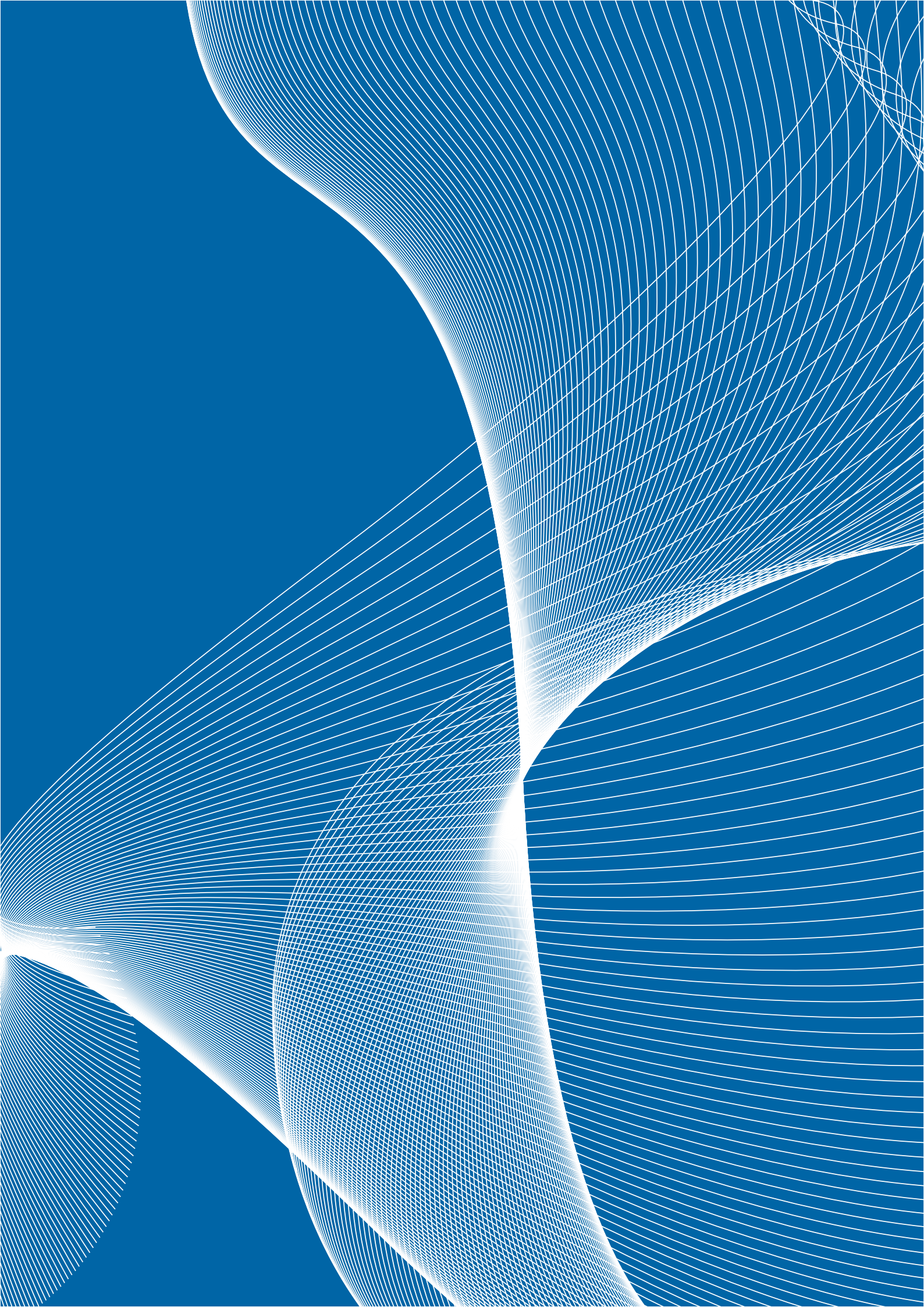


AYUNTAMIENTO  
DE CARTAGENA

[www.cartagena.es](http://www.cartagena.es)

Cátedra  
**Bancaja**

Jóvenes Emprendedores



# Difusión del Espíritu Emprendedor

Capacidades Emprendedoras, Modelos de Conducta  
y Preferencias Empresariales en Estudiantes de Secundaria  
y Bachillerato



## **Dirección:**

Francisco García-Valenzuela López (Director ADLE)  
Antonia Madrid Guijarro (UPCT)  
Mario Rosique Blasco (UPCT)

## **Equipo de Trabajo:**

Antonio Juan Briones Peñalver (UPCT)  
Francisco García Alfaro (Técnico ADLE)  
M<sup>a</sup> Francisca López Noguera (Orientadora)  
Domingo García Pérez de Lema (UPCT)  
Almudena Ríos Menchón (Orientadora)  
Rosa M<sup>a</sup> Sala Hernández (Técnico ADLE)

## **Colaboradores:**

Colegio Santa María Micaela. Carmen Mata Bas  
Colegio Santa Lucía. Isabel García Fernández  
Colegio Galileo. Concepción Hernández Martínez  
Colegio Hispania. Carmen Anaya Gallud  
Colegio Mediterráneo. Jose Miguel Bueno Iglésias  
I.E.S. Elcano. Carmen Cánovas Montalbán  
I.E.S. Jiménez De La Espada. Ana M<sup>a</sup> Denia García  
I.E.S. Las Salinas Del Mar Menor. M<sup>a</sup> José Benítez Castejón  
I.E.S. Los Molinos. M<sup>a</sup> Gracia Giménez Romero  
Colegio La Vaguada. M<sup>a</sup> Carmen Ros Pérez  
Colegio Narval. Isabel Aparicio Martínez  
Colegio San Juan Bosco. Antonio Alédo Vidal  
Colegio La Encarnación. Carmen Navarro Méndez  
I.E.S. Carthago Spartaria. Begoña Martínez Martínez

## **Edita:**

Universidad Politécnica de Cartagena  
Servicio de Documentación

Plaza del Hospital, 1  
30202, Cartagena  
Tel. 968 325 908  
servicio.documentacion@bib.upct.es

Primera Edición 2011

## **Diseño:**

Creativa

## **Imprime:**

Selegráfica

ISBN: 978-84-96997-61-5  
Depósito Legal:



# /1

## Introducción

La Agencia de Desarrollo Local y Empleo del Ayuntamiento de Cartagena (ADLE) viene desarrollando acciones de difusión del espíritu emprendedor, entre los estudiantes de secundaria, bachillerato, ciclos formativos y universitarios. Como parte del programa de "Difusión del Espíritu Emprendedor" se llevó a cabo un estudio sobre las aptitudes emprendedoras de los alumnos de 3º de la ESO y Bachillerato en Centros Educativos de Secundaria tanto públicos como concertados del término municipal de Cartagena.

Potenciar el espíritu emprendedor en etapas formativas tempranas resulta imprescindible de cara a motivar en un futuro el desarrollo de nuevas empresas orientadas hacia una cultura que potencie la innovación y la creatividad. La educación y la formación son uno de los principales factores que diferencian a los emprendedores de los no emprendedores (Lee et al, 2005). En este sentido, se muestra la Comisión Europea (2008) en su informe sobre "Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies", donde destaca que Europa necesita motivar un mayor espíritu emprendedor entre sus jóvenes, apoyar la creación de nuevas empresas innovadoras, y fortalecer una cultura que sea más cercana al emprendedurismo y al crecimiento de la PYME.

En la actualidad, en la mayoría de los países desarrollados y en vía de desarrollo, la educación y la formación emprendedora está empezando a ser una de las piezas fundamentales en los planes de estudios (Li y Matlay, 2005). Esta formación es útil y facilita la incorporación de la creciente población estudiantil al mundo del trabajo a través de la creación de nuevas empresas, y al desarrollo personal del individuo fomentando que la juventud sea más creativa y más segura de sí misma en cualquier tema que quiera desarrollar. Sin embargo, el proceso emprendedor aglutina disciplinas con distinto grado de dificultad a la hora de transmitir o enseñarlas. Por una parte, se encuentran las habilidades empresariales y las funciones de dirección, que son relativamente fácil de transmitir, y por otro lado se encuentran elementos tales como los aspectos creativos del emprendedurismo que son mucho más difíciles de enseñar (Rae y Carswell, 2001).

El principal objetivo de esta experiencia sobre una muestra de alumnos de 3º de la ESO y Bachillerato de Centros de Secundaria, tanto públicos como concertados, es: (1) describir y analizar características básicas de la personalidad de los estudiantes que están relacionadas con su potencial emprendedor; (2) determinar las preferencias profesionales de los estudiantes en términos de creación de empresas; y (3) identificar al agente que el estudiante considera como referencia a la hora de tomar sus decisiones. En este estudio, y dado el papel fundamental desarrollado por los padres en la educación de los alumnos, se ha considerado la influencia de que los padres sean empresarios sobre las aptitudes de los alumnos. La evidencia empírica previa ha demostrado que actividades de formación como las actividades experimentales de aprendizaje y el trabajo con los "Role Models" (modelos de conducta) incrementan el interés del estudiante en llegar a ser un emprendedor. El estudiante puede aprender valiosas lecciones de su modelo de conducta, el cual también puede apoyarlo activamente para que opte por una opción de carrera emprendedora. La finalidad de este estudio es que se identifiquen las debilidades y fortalezas de la población estudiantil con respecto a las habilidades necesarias para tener éxito en cualquier proyecto.



## /2 Metodología

La metodología utilizada consiste en la elaboración de una encuesta dirigida a los alumnos donde se preguntan diversos apartados.

### **Apartado de Capacidades:**

En esta encuesta los alumnos tenían que evaluar la frecuencia con la que utilizaban determinadas capacidades. La escala de medición es likert de 1: nunca a 5: siempre.

**Autoconocimiento:** Conocimiento de uno mismo. Es un proceso cognitivo que ha de ser constante durante toda la vida. El objetivo es conocer una imagen adecuada, correcta del propio yo, mediante:

- Ser consciente de uno mismo.
- Descubrir, identificar, reconocer la forma de pensar, sentir y actuar propia.
- Analizar y conocer nuestras experiencias personales, nuestro pasado, para que nos sirvan para nuestro futuro

Este conocimiento se ha valorado a partir de los siguientes ítems:

- Uso mis habilidades, lo que se me da bien hacer
- Tengo Iniciativa para hacer cosas
- Tengo en cuenta posibles riesgos
- Asumo mi parte de responsabilidad

**Visión de Futuro:** Capacidad para encontrar diferentes soluciones a los problemas existentes, facilidad para detectar las oportunidades, innovación a la hora de resolver una determinada situación. La visión de futuro de los estudiantes se ha evaluado a partir de los siguientes ítems:

- Propongo nuevas formas de hacer cosas
- Tengo en cuenta posibles resultados
- Doy soluciones
- Busco oportunidades

**Motivación:** Atracción hacia un objetivo que supone una acción por parte del sujeto y permite aceptar el esfuerzo requerido para conseguir ese objetivo. La motivación está compuesta de necesidades, deseos, tensiones, incomodidades y expectativas. Constituye un paso previo al aprendizaje y es el motor del mismo. La motivación de los estudiantes se ha evaluado a partir de los siguientes ítems:

- Busco superarme
- Mantengo el ánimo
- Cumplo lo prometido
- Me exijo hacer bien las cosas

**Planificación:** Supone analizar y estudiar los objetivos propuestos así como la forma en la que vamos a conseguirlos. Planificar es una herramienta de acción para decidir que vamos hacer y por qué. La planificación de los estudiantes se ha evaluado a partir de los siguientes ítems:

- Me fijo metas
- Busco información cuando no sé algo
- Utilizo poco a poco mis recursos
- Evalúo lo que hago en cada momento

**Comunicación:** Capacidad de transmitir ideas entre varios sujetos. La comunicación de los estudiantes se ha evaluado a partir de los siguientes ítems:

- Escucho y atiende al otro
- Trabajo en equipo
- Influyo en los demás
- Busco nuevas amistades



### **Apartado de preferencias:**

Los alumnos determinaron si preferían trabajar para otras empresas o ser el propietario-gestor de su negocio. En este caso, la variable es dicotómica identificando la preferencia.

Y además, se les preguntó sus preferencias sectoriales de cara a crear la empresa y la posibilidad de que consideraran socios para su creación.

### **Apartado de Modelos de Conducta:**

Con ánimo de identificar el agente social que más influye en la toma de decisiones de los alumnos, se les pidió que eligieran entre las siguientes opciones: madre, padre, hermano/a, otro familiar, amigo/a, profesor/a, y "otro" indicando específicamente a qué se referían.

Una vez identificado el modelo de conducta más importante para el alumno, se recogió información sobre la frecuencia con la que desarrollan juntos actividades relacionadas con los siguientes aspectos (1: nunca; 5:siempre).

#### **Desarrollo profesional:**

- Te animaba a que conocieras a sus colegas de trabajo
- Te animaba para que leyeras sobre su carrera o negocio

#### **Participación:**

- Te llevó a trabajar con él cuando tenías 10 años o menos
- Te pagó por realizar tareas pequeñas en el trabajo cuando tenías entre 1 y 15 años

#### **Comunicación:**

- Comentaba su trabajo en casa con la familia
- Tenía conversaciones significativas sobre su carrera o negocio

#### **Persuasión:**

- Discutió las ventajas/desventajas de unirse al mismo negocio u organización en la que trabajaba
- Te animó a que seleccionaras un área de estudio en la Universidad compatible con su propia carrera

#### **Observación:**

- Estaba fuera de casa a menudo por cuestiones de trabajo
- Trajo trabajo a casa por la noche para trabajar
- Tenía un estilo de vida confortable como resultado de su carrera o negocio
- Trabajó largas horas



## /3

## Resultados

### 3.1. Descripción de la muestra.

La muestra está formada por 835 alumnos repartidos por los cursos de 3° de la ESO y Bachillerato de Centros de Secundaria tanto públicos como concertados del término municipal de Cartagena que tienen una edad media de 15 años y medio aproximadamente. La composición de la muestra en términos de género es (gráfico 1): 50.20% género masculino y 49.80% género femenino. Además, aproximadamente el 10% de los encuestados son alumnos de procedencia extranjera (gráfico 5).

En cuanto al carácter emprendedor de los padres destaca que el 18.30% de la muestra tiene padre empresario, el 6.40% tiene madre empresaria y el 6.20% de la muestra se caracteriza por tener padre y madre empresarios (gráfico 2).

En cuanto a las preferencias profesionales de los alumnos, destaca en el gráfico 3 que el 56.90% de la muestra contempla la posibilidad de ser propietario-gestor del negocio como un futuro viable en su vida profesional.

Finalmente, los alumnos identifican a la figura de la “madre” como el modelo de conducta a seguir. En concreto el 44.80% de los alumnos eligen a la madre como su Role Model, mientras que este porcentaje es del 29.50% para el caso de la figura del padre. El análisis de esta elección según el género del alumno arroja una preferencia de las alumnas por la opción materna. De hecho el 53% de las alumnas eligen a la madre y tan sólo el 21% eligen al padre. Mientras que los alumnos distribuyen su elección de forma similar entre las figuras de la madre y el padre, en ambos casos entorno al 37%.

### 3.2. Análisis de las capacidades.

Los alumnos puntúan con mayores valores su capacidad para escuchar y atender al otro (4), para asumir su parte de responsabilidad (3.94) y cumplir con lo prometido (3.91). Por otra parte, los ítems menos valorados son la capacidad para evaluar lo que hacen en cada momento (2.93), influir en los demás (3.22), y proponer nuevas formas de hacer las cosas (3.38) (tabla 1).

Por bloque de capacidades, el bloque mejor valorado es el referente a la “motivación” (3.81), y el menos valorado es el asociado a capacidades de “planificación” (3.34) (tabla 2).

#### 3.2.1. Capacidades y preferencias emprendedoras.

Es abundante la literatura que nos indica que existen cualidades, capacidades y condiciones que ha de tener un potencial emprendedor para llevar a cabo su proyecto

empresarial (Veciana, 1999; Sánchez, 2002; de Pablo, 2006). El análisis realizado según la intención de crear una empresa por parte del estudiante de secundaria muestra resultados interesantes (tabla 2). En primer lugar, el constructo “autoconocimiento” refleja diferencias significativas a favor de los alumnos que prefieren crear una empresa a los que quieren trabajar por cuenta ajena (3.72 vs 3.64). Si hacemos un análisis más estricto del constructo, descubrimos que existen diferencias estadísticamente más significativas en cuanto a que los alumnos que optan por emprender tienen mayor capacidad en usar sus propias habilidades (3.95 vs 3.81) y tienen más iniciativa (3.57 vs 3.33). También encontramos diferencias estadísticamente significativas a favor de los alumnos que quieren emprender en el constructo denominado “creatividad” (3.59 vs 3.48), entrando en profundidad en el constructo podemos apreciar diferencias significativas a favor de los estudiantes potencialmente emprendedores en cuanto a proponer nuevas formas de hacer las cosas (3.46 vs 3.27) y en aportar soluciones (3.60 vs 3.46). Por último, en la misma medida, el constructo “comunicación” vuelve a presentar diferencias estadísticamente significativas a favor de los alumnos que les gustaría crear su empresa (3.79 vs 3.69), esta diferencia se explica por las diferencias significativas que existen en las capacidades de influir en los demás (3.30 vs 3.10) y en la búsqueda de nuevas amistades (3.93 vs 3.77), siempre a favor de los estudiantes que seleccionaron “crear mi empresa”.

#### 3.2.2. Capacidades, género y nacionalidad.

El análisis según el género del alumno arroja resultados interesantes (tabla 3). De hecho, a niveles generales el constructo “autoconocimiento” muestra diferencias significativas entre los alumnos masculinos y femeninos, un estudio más específico de los diferentes ítems utilizados en este constructo arroja comportamientos estadísticamente diferentes. De hecho, mientras que los alumnos masculinos tienen más capacidades a la hora de usar sus habilidades en comparación con los alumnos femeninos (3.95 vs 3.83), sin embargo son los alumnos femeninos los que muestran mayores capacidades a la hora de asumir responsabilidades (3.79 vs 4.11) y tienen más iniciativa para hacer cosas (3.35 vs 3.58). Por otra parte, el constructo “comunicación” está más valorado por los alumnos femeninos en relación a los masculinos (3.67 vs 3.83), debido fundamentalmente a su capacidad para escuchar y atender al otro (3.86 vs 4.16) y el trabajo en equipo (3.82 vs 3.98). Finalmente, también se observan diferencias significativas en el constructo “motivación”, siendo las alumnas las que más desarrollado tienen la capacidad de “me exijo hacer bien las cosas” (3.66 vs 3.84). Por su parte, los alumnos masculinos tienen más desarrollada la capacidad de “mantengo el ánimo” (3.84 vs 3.66).



En el análisis realizado según si el alumno es nacional o extranjero se aprecian resultados llamativos. De hecho, el constructo “creatividad” muestra diferencias significativas (3.57 vs 3.37), este constructo revela que los estudiantes de nacionalidad española presentan más capacidad en cuanto a proponer nuevas formas de hacer las cosas (3.41 vs 3.12), tienen en cuenta posibles resultados (3.63 vs 3.43) y aportan soluciones (3.56 vs 3.25).

### 3.2.3. Capacidades y relación con el curso y nivel de educación secundaria (ESO vs Bachillerato)

Si hacemos el análisis de capacidades y competencias percibidas por los estudiantes de secundaria distinguiendo el curso escolar (estudiantes de ESO vs estudiantes de bachillerato), los resultados revelan datos más que interesantes (tabla 5).

Un análisis más específico de las distintas capacidades pone de relieve diferencias significativas entre ambos grupos de estudiantes. De hecho, el constructo “Autococimiento” refleja a nivel general diferencias significativas a favor de los estudiantes de bachillerato (3,77 vs 3,66), este resultado se puede explicar por la diferencia que existe en lo referente a tener en cuenta posibles riesgos (3,62 vs 3,38) donde claramente los estudiantes de bachillerato toman una posición más responsable. De la misma forma se puede entender el constructo “Planificación”, donde los alumnos de bachillerato obtienen mejores valoraciones en general (3,28 vs 3,50) mostrando diferencias significativas en cada uno de los ítem, “Me fijo metas” (3,68 vs 3,52), “Busco información cuando no sé algo” (3,64 vs 3,36), “Utilizo poco a poco mis recursos” (3,59 vs 3,39) y “Evalúo lo que hago en cada momento” (3,13 vs 2,87).

Por el contrario, se aprecia que los estudiantes de ESO, y por tanto los de menor edad, tienen mayor capacidad de comunicación, siendo relevante las diferencias significativas que aparecen a favor de los estudiantes de ESO en las capacidades de trabajo en equipo (3,93 vs 3,77) y en la búsqueda de nuevas amistades (3,95 vs 3,63).

### 3.3. Análisis del Modelo de Conducta “Role Model”.

Con el objetivo de estudiar las relaciones existentes entre los estudiantes de los centros de educación secundaria y su “Role Model”, tal y como se ha explicado antes, el cuestionario se divide en varias partes. En la primera parte, el estudiante identifica su “Role Model” o patrón de imitación. En la segunda parte del cuestionario, los estudiantes valoran la frecuencia con que realizan determinadas actividades con su Role Model. Estas actividades se pueden clasificar en: Actividades relacionadas con el

Desarrollo Profesional, Actividades de Participación, Actividades de Comunicación, Actividades de Persuasión y Actividades de Observación. El carácter emprendedor del Role nos permitirá analizar las actividades que diferencian a esos dos grupos.

En la muestra global, las actividades que el estudiante y su role más significativo realizan con mayor frecuencia son (tabla 5): (1) trabajaba largas horas, con una valoración media de 3.50, y (2) Tiene un estilo de vida confortable como resultado de su carrera o negocio (3.42). Mientras que las actividades que se realizan con menos frecuencia son: (1) trajo trabajo a casa por la noche para trabajar (1.88), y (2) me pagó por realizar tareas en el trabajo (2.00).

### 3.3.1. Diferencias en las actividades desarrolladas según el carácter emprendedor del Role Model.

Al analizar las frecuencias y las diferencias, en cuanto a las actividades desarrolladas por el alumno con la figura elegida como Role Model, distinguiendo el carácter emprendedor del Role Model, obtenemos diferencias significativas importantes (tabla 5). De hecho, los modelos de conducta con carácter emprendedor, es decir, los empresarios, realizan mayores esfuerzos mentores con los alumnos. En concreto, absolutamente todos los ítems muestran un comportamiento significativamente diferente a favor del modelo de conducta emprendedor. Un ejemplo claro puede ser la mayor valoración dada al ítem relacionado con la dimensión “Persuasión” en términos de elección de unos estudios compatibles con el trabajo profesional del Role Model y de la discusión de las ventajas y desventajas de las distintas opciones profesionales. Debemos volver a resaltar que en este caso, todos los ítems presentan diferencias estadísticamente significativas a favor del Role Empresario.

### 3.3.2. Diferencias en las actividades desarrolladas según el género del Role Model.

Si el anterior análisis se realiza considerando el género (madre vs padre) se obtienen diferencias importantes de comportamiento (tabla 5). En todos los casos se percibe una mayor implicación de los padres en relación a las madres a la hora de organizar y desarrollar actividades que motiven y favorezcan el carácter emprendedor en el estudiante. De hecho, todos los casos menos uno, presentan diferencias estadísticamente significativas a favor de los padres.

En concreto, en los ítems relacionados con el “Desarrollo Profesional” donde se hace hincapié en los esfuerzos por familiarizar al alumno con la vida profesional del modelo de conducta, los padres realizan con más frecuencia





actividades de este tipo en comparación con las madres. Además, estos mayores esfuerzos por parte del padre se ven reflejados en ítems incluidos en la dimensión "Participación", como es la remuneración de pequeños trabajos, en la dimensión "Comunicación" como es la frecuencia de mantener conversaciones interesantes sobre la carrera profesional y el negocio, así como el considerar las ventajas y desventajas de cada opción profesional, y en la dimensión "Observación" donde aunque el Role Model tiene una posición más pasiva, los alumnos que eligen al padre como su modelo de conducta perciben en mayor medida temas como el estilo de vida y el tiempo empleado en el trabajo.

### 3.3. Preferencias sectoriales.

Los alumnos mostraron una amplia relación de posibles negocios de su interés (tabla 6). En concreto, destacan actividades que tienen un alto grado comercial como las grandes preferidas, el (17.01%) de los estudiantes optaron por una actividad que podría ser encajada en este grupo. De forma más específica en este grupo se incluyen actividades como comercialización de ropa y complemen-

tos (6.11%), material informático (2.40%), hostelería (2.40%), ventas de coches y accesorios (1.20). El siguiente bloque en términos de importancia es sanidad y servicios a la comunidad con un 7.45%. En concreto en este bloque se percibe la sensibilización del alumno por el entorno reflejando el carácter solidario y la propensión positiva hacia actividades benéficas. En tercer lugar aparece el bloque de servicios profesionales con un 7.43%. En este bloque se incluyen actividades que requieren cualificación elevada y que tienen un colegio de profesionales oficial, tales como gabinete psicológico (0.72%), despacho de marketing (0.60%), despacho de abogados (1.92%), despacho de arquitectos (2.63%), y servicios contables y financieros (1.08%). El cuarto bloque lo hemos denominado entretenimiento con un porcentaje de 6.47%, incluyendo actividades de ocio, agencias de viaje y medios de comunicación. El quinto bloque está compuesto actividades agrupadas en lo que hemos denominado industria con un 2.99%, incluyendo la fabricación y mecánica, fabricación de muebles y composición de equipos electrónicos de consumo. El sexto bloque lo hemos denominado servicios de ingeniería con un 0.96%. Este bloque recoge la creación de consultoras de ingeniería en materia industrial, telecomunicación e informática.



## /4

### Recomendaciones

Los resultados de este estudio preliminar dan pie a una serie de recomendaciones.

#### 1\_

Dado el bajo valor otorgado por los estudiantes a los aspectos relacionados con las capacidades para evaluar sus acciones, influencia sobre los demás, proponer nuevas formas de hacer cosas, y búsqueda de información, el sistema educativo debería hacer más hincapié en organizar talleres específicos que permitan formar a los alumnos en términos de análisis, fuentes de información y fomento de la creatividad en la resolución de problemas.

#### 2\_

Las acciones organizadas deben de considerar las diferencias que vienen determinadas por el género de los alumnos. Así, sería interesante trabajar capacidades en términos de organización, asunción de la propia responsabilidad y trabajo en equipo para los alumnos masculinos, mientras que se podría incidir en trabajar la explotación de las propias habilidades de las alumnas.

#### 3\_

Además, sería interesante reforzar aspectos de creatividad y autoconfianza con alumnos extranjeros que están dentro del sistema escolar español. Este punto es de especial relevancia, pues contribuiría a una mejor integración de los jóvenes foráneos dentro del proceso de aprendizaje.

#### 4\_

Las diferencias mostradas según el análisis por género del Role Model (Padre vs Madre), evidencia la gran importancia que tiene la figura de la madre en la toma de decisiones de los alumnos. Esto justificaría la implantación de talleres orientados a las madres donde pudieran desarrollar el espíritu emprendedor, incluso sería recomendable que lo trabajaran de forma conjunta con sus hijos. Además, los análisis muestran que las madres a pesar de ser el role model más importante no están actuando tan activamente como los padres.

#### 5\_

El análisis efectuado distinguiendo el nivel escolar del estudiante (ESO vs Bachillerato) refleja evidentes diferencias entre ambos grupos de estudiantes. Llama la atención que aquellos alumnos de menor edad (estudiantes de ESO) tengan mejor predisposición para comunicarse, por lo que hacemos énfasis en la importancia de organizar talleres formativos donde se enseñe al alumno a expresarse, trabajar en grupo, hablar en público, etc. De la misma forma, debería prestarse especial atención para trabajar actitudes de planificación y responsabilidad con los estudiantes de menor edad.

#### 6\_

Una vez expuesto el marcado carácter comercial mostrado por el estudiante, puede ser recomendable implantar jornadas periódicas sobre proyectos de ingeniería, ciencia e innovación en los que le acerquen al alumno diferentes materias tecnológicas de una forma sencilla, entretenida y didáctica. De esta manera, el alumno se pueden ir familiarizando con la tecnología de forma progresiva y pueden ser más proactivos en pensar ideas de negocio con componente tecnológico.

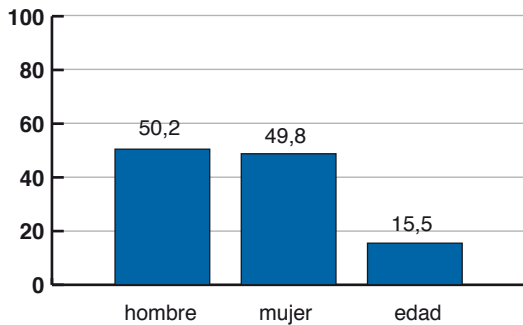
#### Referencias:

- Lee, S., Chang, D. y S. Lim, 2005, Impact of entrepreneurship education: A comparative study of the US and Korea. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1 (1), 27-43.
- Comisión Europea, 2008, *Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies*, Final Report of the Expert group, Enterprise and Industry Directorate General.
- Li, J. y H. Matlay, 2005, Graduate employment and small businesses in China, *Industry & Higher Education*, 19, 45-54.
- Rae, D. y M. Carswell, 2001, Towards a conceptual understanding of entrepreneurial learning, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 8, 113-125.

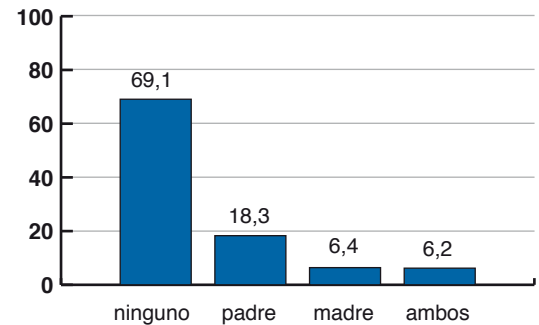


## Caracterización de la muestra

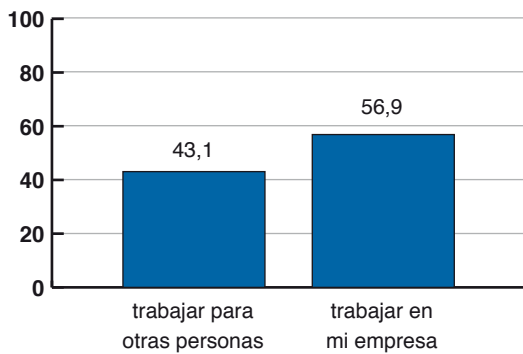
**Gráfico 1/**  
Distribución muestral según sexo y edad



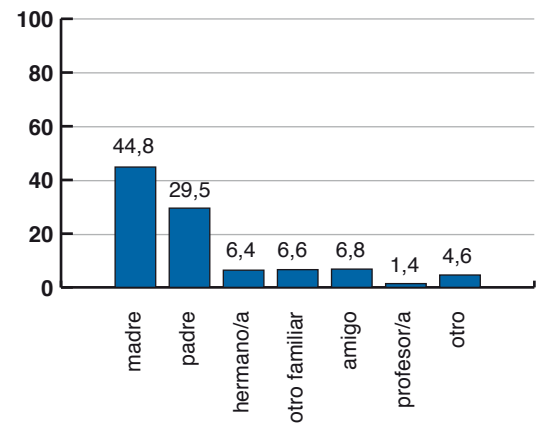
**Gráfico 2/**  
Frecuencias de carácter emprendedor de los padres



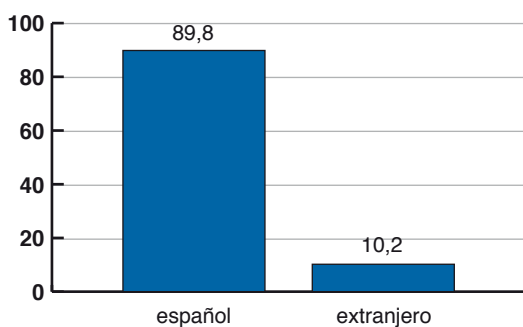
**Gráfico 3/**  
Preferencias profesionales.  
Si pudieras elegir entre trabajar para otras personas  
y ser el propietario-gestor de un negocio,  
¿cual elegirías?



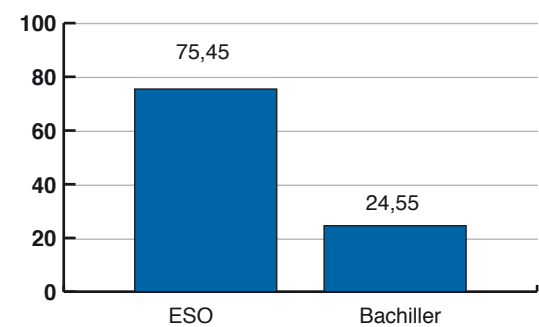
**Gráfico 4/**  
¿Quién influye más sobre tus decisiones  
profesionales?



**Gráfico 5/**  
Distribución muestral según Nacional o Extranjero



**Gráfico 6/**  
Distribución muestral según curso escolar





## Tabla 1 / Ranking de capacidades

| CAPACIDADES: ÍTEMES                   | TOTAL (media) |
|---------------------------------------|---------------|
| Escucho y atiendo al otro             | 4             |
| Asumo mi parte de responsabilidad     | 3,94          |
| Cumplo lo prometido                   | 3,91          |
| Trabajo en equipo                     | 3,9           |
| Uso mis habilidades                   | 3,89          |
| Busco nuevas amistades                | 3,87          |
| Busco superarme                       | 3,83          |
| Mantengo el ánimo                     | 3,74          |
| Me exijo hacer bien las cosas         | 3,74          |
| Busco oportunidades                   | 3,67          |
| Tengo en cuenta posibles resultados   | 3,61          |
| Me fijo metas                         | 3,56          |
| Doy Soluciones                        | 3,54          |
| Tengo Iniciativa para hacer cosas     | 3,46          |
| Tengo en cuenta posibles riesgos      | 3,44          |
| Utilizo poco a poco mis recursos      | 3,44          |
| Busco información cuando no sé algo   | 3,43          |
| Propongo nuevas formas de hacer cosas | 3,38          |
| Influyo en los demás                  | 3,22          |
| Evalúo lo que hago en cada momento    | 2,93          |



**Tabla 2 / Capacidades: diferencias según intención  
de montar una empresa**

| CAPACIDADES                           | TOTAL<br>(media) | Emprendedores       |                  |
|---------------------------------------|------------------|---------------------|------------------|
|                                       |                  | Trabajar para OTROS | Crear Mi Empresa |
| <b>AUTOCONOCIMIENTO</b>               | <b>3,68</b>      | <b>3,64*</b>        | <b>3,72*</b>     |
| Uso mis habilidades                   | 3,89             | 3,81**              | 3,95**           |
| Tengo Iniciativa para hacer cosas     | 3,46             | 3,33***             | 3,57***          |
| Tengo en cuenta posibles riesgos      | 3,44             | 3,46                | 3,43             |
| Asumo mi parte de responsabilidad     | 3,94             | 3,97                | 3,92             |
| <b>CREATIVIDAD</b>                    | <b>3,55</b>      | <b>3,48**</b>       | <b>3,59**</b>    |
| Propongo nuevas formas de hacer cosas | 3,38             | 3,27***             | 3,46***          |
| Tengo en cuenta posibles resultados   | 3,61             | 3,58                | 3,63             |
| Doy Soluciones                        | 3,54             | 3,46**              | 3,60**           |
| Busco oportunidades                   | 3,67             | 3,63                | 3,69             |
| <b>MOTIVACIÓN</b>                     | <b>3,81</b>      | <b>3,78</b>         | <b>3,83</b>      |
| Busco superarme                       | 3,83             | 3,77                | 3,89             |
| Mantengo el ánimo                     | 3,74             | 3,70                | 3,77             |
| Cumplo lo prometido                   | 3,91             | 3,95                | 3,88             |
| Me exijo hacer bien las cosas         | 3,74             | 3,70                | 3,79             |
| <b>PLANIFICACIÓN</b>                  | <b>3,34</b>      | <b>3,31</b>         | <b>3,36</b>      |
| Me fijo metas                         | 3,56             | 3,49*               | 3,63*            |
| Busco información cuando no sé algo   | 3,43             | 3,40                | 3,47             |
| Utilizo poco a poco mis recursos      | 3,44             | 3,45                | 3,42             |
| Evalúo lo que hago en cada momento    | 2,93             | 2,91                | 2,94             |
| <b>COMUNICACIÓN</b>                   | <b>3,75</b>      | <b>3,69**</b>       | <b>3,79**</b>    |
| Escucho y atiende al otro             | 4                | 4,01                | 4,01             |
| Trabajo en equipo                     | 3,9              | 3,88                | 3,92             |
| Influyo en los demás                  | 3,22             | 3,10***             | 3,30***          |
| Busco nuevas amistades                | 3,87             | 3,77**              | 3,93**           |

\*, \*\*, \*\*\*: Diferencias estadísticas significativas al 10, 5 y 1% de acuerdo con la prueba t student.



**Tabla 3 / Capacidades: diferencias según género y nacionalidad**

| CAPACIDADES                           | TOTAL (media) | Género         |                | Nacionalidad  |               |
|---------------------------------------|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
|                                       |               | Masculino      | Femenino       | Español       | Ext.          |
| <b>AUTOCONOCIMIENTO</b>               | <b>3,68</b>   | <b>3,63***</b> | <b>3,75***</b> | <b>3,70</b>   | <b>3,58</b>   |
| Uso mis habilidades                   | 3,89          | 3,95**         | 3,83**         | 3,92**        | 3,68**        |
| Tengo Iniciativa para hacer cosas     | 3,46          | 3,35***        | 3,58***        | 3,48*         | 3,26*         |
| Tengo en cuenta posibles riesgos      | 3,44          | 3,42           | 3,49           | 3,44          | 3,47          |
| Asumo mi parte de responsabilidad     | 3,94          | 3,79***        | 4,11***        | 3,95          | 3,84          |
| <b>CREATIVIDAD</b>                    | <b>3,55</b>   | <b>3,53</b>    | <b>3,57</b>    | <b>3,57**</b> | <b>3,37**</b> |
| Propongo nuevas formas de hacer cosas | 3,38          | 3,38           | 3,37           | 3,41**        | 3,12**        |
| Tengo en cuenta posibles resultados   | 3,61          | 3,66           | 3,58           | 3,63*         | 3,43*         |
| Doy Soluciones                        | 3,54          | 3,49           | 3,58           | 3,56***       | 3,25***       |
| Busco oportunidades                   | 3,67          | 3,59***        | 3,76***        | 3,66          | 3,72          |
| <b>MOTIVACIÓN</b>                     | <b>3,81</b>   | <b>3,80</b>    | <b>3,81</b>    | <b>3,83</b>   | <b>3,71</b>   |
| Busco superarme                       | 3,83          | 3,87           | 3,81           | 3,86          | 3,71          |
| Mantengo el ánimo                     | 3,74          | 3,84**         | 3,66**         | 3,73          | 3,88          |
| Cumplo lo prometido                   | 3,91          | 3,85*          | 3,98*          | 3,94**        | 3,70**        |
| Me exijo hacer bien las cosas         | 3,74          | 3,66***        | 3,84***        | 3,78*         | 3,56*         |
| <b>PLANIFICACIÓN</b>                  | <b>3,34</b>   | <b>3,31</b>    | <b>3,55</b>    | <b>3,35</b>   | <b>3,22</b>   |
| Me fijo metas                         | 3,56          | 3,45***        | 3,65***        | 3,60**        | 3,34**        |
| Busco información cuando no sé algo   | 3,43          | 3,39           | 3,44           | 3,43          | 3,38          |
| Utilizo poco a poco mis recursos      | 3,44          | 3,45           | 3,42           | 3,44          | 3,33          |
| Evalúo lo que hago en cada momento    | 2,93          | 2,94           | 2,92           | 2,94          | 2,83          |
| <b>COMUNICACIÓN</b>                   | <b>3,75</b>   | <b>3,67***</b> | <b>3,83***</b> | <b>3,75</b>   | <b>3,79</b>   |
| Escucho y atiende al otro             | 4             | 3,86***        | 4,16***        | 4,03          | 3,97          |
| Trabajo en equipo                     | 3,9           | 3,82**         | 3,98**         | 3,92          | 3,95          |
| Influyo en los demás                  | 3,22          | 3,18           | 3,24           | 3,20          | 3,36          |
| Busco nuevas amistades                | 3,87          | 3,80*          | 3,94*          | 3,86          | 3,91          |

\*, \*\*, \*\*\*: Diferencias estadísticas significativas al 10, 5 y 1% de acuerdo con la prueba t student.



**Tabla 4 / Capacidades: diferencias según Role Model**

| CAPACIDADES                           | TOTAL<br>(media) | Role Model Emprendedor |               | Role Model  |             |
|---------------------------------------|------------------|------------------------|---------------|-------------|-------------|
|                                       |                  | Sí                     | No            | Madre       | Padre       |
| <b>AUTOCONOCIMIENTO</b>               | <b>3,68</b>      | <b>3,73</b>            | <b>3,67</b>   | <b>3,72</b> | <b>3,66</b> |
| Uso mis habilidades                   | 3,89             | 3,94                   | 3,89          | 3,86        | 3,92        |
| Tengo Iniciativa para hacer cosas     | 3,46             | 3,56                   | 3,45          | 3,49        | 3,44        |
| Tengo en cuenta posibles riesgos      | 3,44             | 3,41                   | 3,43          | 3,50        | 3,36        |
| Asumo mi parte de responsabilidad     | 3,94             | 3,99                   | 3,94          | 4,01        | 3,92        |
| <b>CREATIVIDAD</b>                    | <b>3,55</b>      | <b>3,62</b>            | <b>3,54</b>   | <b>3,54</b> | <b>3,57</b> |
| Propongo nuevas formas de hacer cosas | 3,38             | 3,49                   | 3,37          | 3,33*       | 3,48*       |
| Tengo en cuenta posibles resultados   | 3,61             | 3,67                   | 3,59          | 3,58        | 3,64        |
| Doy Soluciones                        | 3,54             | 3,60                   | 3,54          | 3,58        | 3,55        |
| Busco oportunidades                   | 3,67             | 3,74                   | 3,67          | 3,68        | 3,62        |
| <b>MOTIVACIÓN</b>                     | <b>3,81</b>      | <b>3,86</b>            | <b>3,81</b>   | <b>3,83</b> | <b>3,84</b> |
| Busco superarme                       | 3,83             | 3,89                   | 3,85          | 3,83        | 3,87        |
| Mantengo el ánimo                     | 3,74             | 3,80                   | 3,75          | 3,73        | 3,85        |
| Cumplo lo prometido                   | 3,91             | 3,98                   | 3,90          | 3,98        | 3,92        |
| Me exijo hacer bien las cosas         | 3,74             | 3,79                   | 3,75          | 3,80        | 3,72        |
| <b>PLANIFICACIÓN</b>                  | <b>3,34</b>      | <b>3,43**</b>          | <b>3,31**</b> | <b>3,31</b> | <b>3,56</b> |
| Me fijo metas                         | 3,56             | 3,58                   | 3,57          | 3,50        | 3,58        |
| Busco información cuando no sé algo   | 3,43             | 3,56*                  | 3,40*         | 3,40        | 3,47        |
| Utilizo poco a poco mis recursos      | 3,44             | 3,51                   | 3,41          | 3,42        | 3,50        |
| Evalúo lo que hago en cada momento    | 2,93             | 3,09**                 | 2,86**        | 2,95        | 2,90        |
| <b>COMUNICACIÓN</b>                   | <b>3,75</b>      | <b>3,81</b>            | <b>3,74</b>   | <b>3,74</b> | <b>3,81</b> |
| Escucho y atiendo al otro             | 4                | 4,06                   | 3,99          | 4,05        | 3,96        |
| Trabajo en equipo                     | 3,9              | 3,91                   | 3,90          | 3,89        | 4,00        |
| Influyo en los demás                  | 3,22             | 3,40***                | 3,17***       | 3,10**      | 3,32**      |
| Busco nuevas amistades                | 3,87             | 3,87                   | 3,89          | 3,91        | 3,95        |

\*,\*\*,\*\*\*: Diferencias estadísticas significativas al 10, 5 y 1% de acuerdo con la prueba t student.



**Tabla 5 / Capacidades: diferencias según el nivel de secundaria**

| CAPACIDADES                           | TOTAL<br>(media) | Curso          |                |
|---------------------------------------|------------------|----------------|----------------|
|                                       |                  | ESO            | Bachillerato   |
| <b>AUTOCONOCIMIENTO</b>               | <b>3,68</b>      | <b>3,66**</b>  | <b>3,77**</b>  |
| Uso mis habilidades                   | 3,89             | 3,90           | 3,89           |
| Tengo Iniciativa para hacer cosas     | 3,46             | 3,44           | 3,54           |
| Tengo en cuenta posibles riesgos      | 3,44             | 3,38***        | 3,62***        |
| Asumo mi parte de responsabilidad     | 3,94             | 3,90*          | 4,04*          |
| <b>CREATIVIDAD</b>                    | <b>3,55</b>      | <b>3,52</b>    | <b>3,61</b>    |
| Propongo nuevas formas de hacer cosas | 3,38             | 3,35           | 3,44           |
| Tengo en cuenta posibles resultados   | 3,61             | 3,55***        | 3,77***        |
| Doy Soluciones                        | 3,54             | 3,50**         | 3,63**         |
| Busco oportunidades                   | 3,67             | 3,70           | 3,60           |
| <b>MOTIVACIÓN</b>                     | <b>3,81</b>      | <b>3,78</b>    | <b>3,86</b>    |
| Busco superarme                       | 3,83             | 3,82           | 3,85           |
| Mantengo el ánimo                     | 3,74             | 3,77           | 3,65           |
| Cumplo lo prometido                   | 3,91             | 3,86**         | 4,04**         |
| Me exijo hacer bien las cosas         | 3,74             | 3,69**         | 3,89**         |
| <b>PLANIFICACIÓN</b>                  | <b>3,34</b>      | <b>3,28***</b> | <b>3,50***</b> |
| Me fijo metas                         | 3,56             | 3,52*          | 3,68*          |
| Busco información cuando no sé algo   | 3,43             | 3,36***        | 3,64***        |
| Utilizo poco a poco mis recursos      | 3,44             | 3,39***        | 3,59***        |
| Evalúo lo que hago en cada momento    | 2,93             | 2,87***        | 3,13***        |
| <b>COMUNICACIÓN</b>                   | <b>3,75</b>      | <b>3,13</b>    | <b>3,76</b>    |
| Escucho y atiendo al otro             | 4                | 3,96**         | 4,12**         |
| Trabajo en equipo                     | 3,9              | 3,93**         | 3,77**         |
| Influyo en los demás                  | 3,22             | 3,19           | 3,28           |
| Busco nuevas amistades                | 3,87             | 3,95***        | 3,63***        |

\*, \*\*, \*\*\*: Diferencias estadísticas significativas al 10, 5 y 1% de acuerdo con la prueba t student.





## Tabla 6 / Role Model y actividades mentoras

| ACTIVIDADES  | TOTAL<br>(media) | Role Model |                  | Role Model |         |
|--|------------------|------------|------------------|------------|---------|
|  |                  | Empresario | No<br>Empresario | Madre      | Padre   |
| <b>Desarrollo profesional</b>  |                  |            |                  |            |         |
| Te animaba a que conocieras a sus colegas de trabajo   | 2,51             | 2,75***    | 2,42***          | 2,37***    | 2,66*** |
| Te animaba para que leyeras sobre su carrera o negocio   | 2,43             | 2,74***    | 2,32***          | 2,12***    | 2,52*** |
| <b>Participación</b>   |                  |            |                  |            |         |
| Te llevó a trabajar con él cuando tenías 10 años o menos   | 2,14             | 2,59***    | 1,98***          | 2,18**     | 2,43**  |
| Te pagó por realizar tareas pequeñas en el trabajo cuando tenías entre 1 y 15 años                 | 2,00             | 2,45***    | 1,84***          | 1,92**     | 2,15**  |
| <b>Comunicación</b>  |                  |            |                  |            |         |
| Comentaba su trabajo en casa con la familia  | 3,30             | 3,44**     | 3,25**           | 3,32       | 3,44    |
| Tenía conversaciones significativas sobre su carrera o negocio                                     | 3,07             | 3,33***    | 2,99***          | 2,89***    | 3,25*** |
| <b>Persuasión</b>  |                  |            |                  |            |         |
| Discutió las ventajas/desventajas de unirse al mismo negocio u organización en la que trabajaba    | 2,68             | 2,95***    | 2,58***          | 2,47***    | 2,91*** |
| Te animó a que seleccionaras un área de estudio en la Universidad compatible con su propia carrera | 2,24             | 2,39***    | 2,18***          | 2,04*      | 2,23*   |
| <b>Observación</b>   |                  |            |                  |            |         |
| Estaba fuera de casa a menudo por cuestiones de trabajo  | 2,75             | 3,11***    | 2,63***          | 2,52***    | 3,13*** |
| Trajo trabajo a casa por la noche para trabajar  | 1,88             | 2,11***    | 1,08***          | 1,71*      | 1,87*   |
| Tenía un estilo de vida confortable como resultado de su carrera o negocio                         | 3,42             | 3,72***    | 3,33***          | 3,25***    | 3,63*** |
| Trabajó largas horas   | 3,50             | 3,71***    | 3,44***          | 3,50***    | 3,84*** |

\*, \*\*, \*\*\*: Diferencias estadísticas significativas al 10, 5 y 1% de acuerdo con la prueba t student.











## Tabla 7 / Clasificación de Sectores escogidos por estudiantes

|   |                |
|---|----------------|
| <b>Servicios de Ingeniería</b>            | <b>0,96 %</b>  |
| Consultora de Ingeniería                  | 0,12 %         |
| Telecomunicaciones                        | 0,24 %         |
| Ingeniería en informática                 | 0,12 %         |
| Energías Renovables                       | 0,48 %         |
| <b>Servicios Profesionales</b>            | <b>7,43 %</b>  |
| Psicología                                | 0,72 %         |
| Marketing                                 | 0,60 %         |
| Derecho                                   | 1,92 %         |
| Arquitectura                              | 2,63 %         |
| Servicios Financieros y Contabilidad      | 1,08 %         |
| Comercio Exterior                         | 0,48 %         |
| <b>Entretenimiento</b>                    | <b>6,47 %</b>  |
| Ocio                                      | 4,55 %         |
| Viajes                                    | 0,36 %         |
| Prensa                                    | 1,56 %         |
| <b>Comercio</b>                           | <b>17,01 %</b> |
| Restauración                              | 2,40 %         |
| Ropa y Complementos                       | 6,11 %         |
| Peluquería                                | 1,20 %         |
| Seguridad                                 | 0,36 %         |
| Servicios / Tienda Informática            | 2,40 %         |
| Estando                                   | 0,24 %         |
| Automóvil                                 | 1,20 %         |
| Alimentos                                 | 1,20 %         |
| Veterinario y animales                    | 1,92 %         |
| <b>Industria</b>                          | <b>2,99 %</b>  |
| Fabricación mecánica                      | 1,92 %         |
| Fabricación y venta de muebles y hogar    | 0,60 %         |
| Electrónica                               | 0,48 %         |
| <b>Sanidad y Servicios a la Comunidad</b> | <b>7,45 %</b>  |
| Educación                                 | 3,23 %         |
| Sanidad y Servicios Sociales              | 3,59 %         |
| Investigación en biología                 | 0,72 %         |
| <b>OTROS</b>                              | <b>1,56 %</b>  |
| <b>Continuar el negocio familiar</b>      | <b>0,36 %</b>  |
| <b>NS/NC</b>                              | <b>11,26 %</b> |
| <b>No montaría nada</b>                   | <b>44,43 %</b> |



**Tabla 8 / Clasificación por grupos de actividad y porcentaje**

|   |  |                |
|---|--|----------------|
|    | <b>Servicios de Ingeniería</b>             | <b>0,96 %</b>  |
|    | <b>Servicios Profesionales</b>             | <b>7,43 %</b>  |
|   | <b>Entretenimiento</b>                     | <b>6,47 %</b>  |
|  | <b>Comercio</b>                            | <b>17,01 %</b> |
|  | <b>Industria</b>                           | <b>2,99 %</b>  |
|  | <b>Sanidad y Servicios de la Comunidad</b> | <b>7,45 %</b>  |
|  | <b>Otros</b>                               | <b>1,56 %</b>  |
|  | <b>Continuar el negocio familiar</b>       | <b>0,36 %</b>  |
|   | <b>NS/NC</b>                               | <b>11,26 %</b> |
|   | <b>No montaría nada</b>                    | <b>44,43 %</b> |

