

ACTITUD HACIA EL EMPREENDEDURISMO

Daniel Arias Aranda

Óscar F. Bustinza Sánchez

Álvaro Llorens Estévez

Índice

1. Desarrollo simulador
 - Escenario y competición
2. Definición de variables
 - Escalas.
 - Validez de datos.
3. Realización encuesta Ex Ante y Ex Post
4. Comparación entre ambas encuestas
 - Resultados

Desarrollo simulador...

- Una competición empresarial con casi un millar de alumnos de Bachillerato de la provincia de Granada.
- <http://www.praxismmt.com>
- 27 centros y 165 empresas.
- Escenario: gestionar una empresa en el sector lácteo de consumo masivo en 5 fases cada una de las cuales dividida en 3 periodos o ejercicios normales de una empresa.
- Objetivos:
 - Trabajo en equipo y análisis crítico de los resultados.
 - Aprendizaje de los conceptos básicos utilizados en economía.
 - Análisis de la actitud emprendedora de chicos entre 16-18 años.

Desarrollo simulador...

- A partir de este simulador, se ha desarrollado una encuesta para analizar la actitud emprendedora de adolescentes preuniversitarios.
- Para ello, antes del comienzo del simulador, se pasó la encuesta: Ex Ante.
- Posteriormente, al finalizar la competición, también se realizó la misma encuesta: Ex Post.
- De aquí, sacamos una serie de conclusiones y resultados por centros, sexos, edades e incluso la importancia que tiene llegar o no a la fase final.

Definición de variables...

- La encuesta recoge un total de 75 ítems divididos en 4 subescalas distintas:
 1. “Logro-éxito” en los negocios, en referencia a los resultados concretos asociados a la puesta en marcha y el crecimiento de un negocio.
 2. “Innovación” en los negocios, en relación con la percepción y actuar sobre las actividades empresariales en formas nuevas y únicas.
 3. “Control personal percibido” de los resultados del negocio, en relación con la percepción de control del individuo y la influencia sobre su negocio.
 4. “Autoestima percibida” en los negocios, en relación con la autoconfianza y la competencia percibida de un individuo en relación con asuntos de su negocio.

Definición de variables...

- Los ítems están valorados entre 1-10 en relación al menor o mayor grado de satisfacción en relación a la pregunta en cuestión.
- Se considera válida la muestra tras realizar un análisis de la muestra a través del programa estadístico SPSS.

Encuesta...

ACHIEVEMENT -
Hago cada tarea tan bien como puedo

Me siento deprimido/a cuando no consigo mis objetivos

Intento hacerme amigo/a de personas que me puedan ser de utilidad

INNOVATION - Me siento con mucha energía cuando estoy con gente innovadora y dinámica

Creo que las organizaciones que no experimentan cambios radicales se quedan estancadas

A veces soluciono problemas de forma novedosa

Algunos de los ítems de la encuesta

SELF ESTEEM -
Me siento fracasado/a cuando las cosas no salen como esperaba

Suelo hacer las cosas muy bien en los proyectos y actividades que realizo

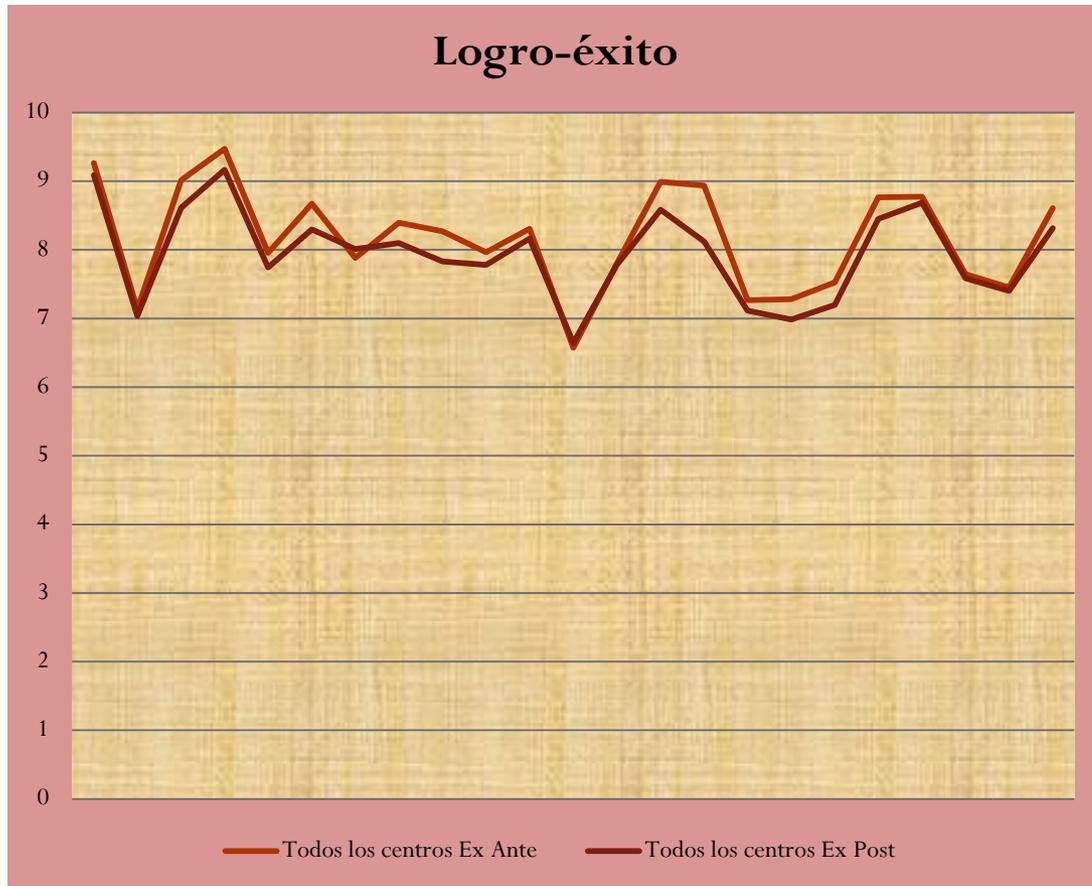
Creo que la autoridad va unida a la experiencia

PERSONAL CONTROL - Siempre he trabajado muy duro para estar entre los mejores

Sé que ni las condiciones económicas ni sociales afectarán a mi éxito

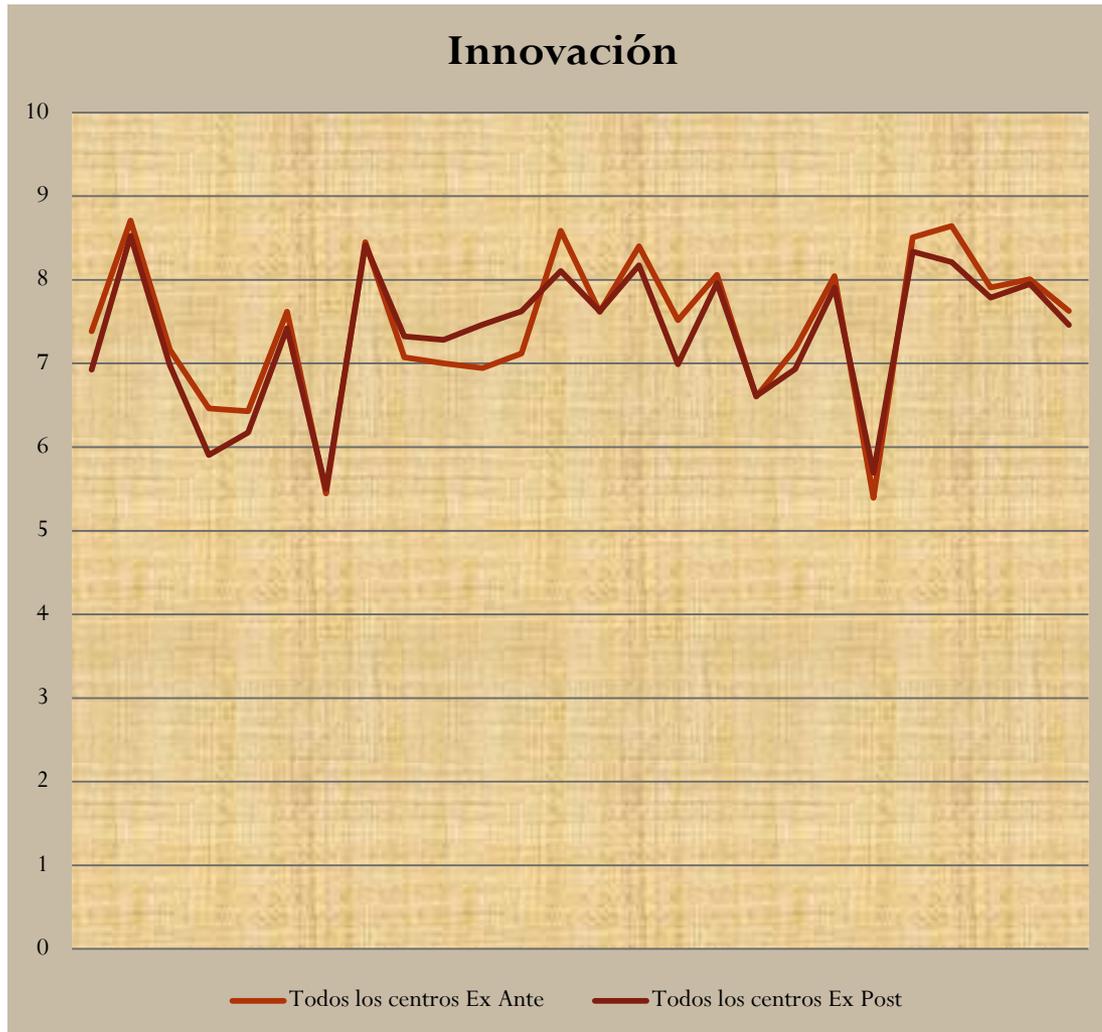
Mi don de gentes me ayuda a crearme oportunidades (buscarme la vida)

Comparación Ex Ante ↔ Ex Post



- Los alumnos logran una percepción más realista de la dicotomía éxito-fracaso tras participar en la competición con el simulador.

Comparación Ex Ante ↔ Ex Post



- En esta ocasión, la actitud hacia las nuevas ideas y formas de gestionar una empresa o un grupo permanecen mas o menos similares en ambas tendencias.

Comparación Ex Ante ↔ Ex Post

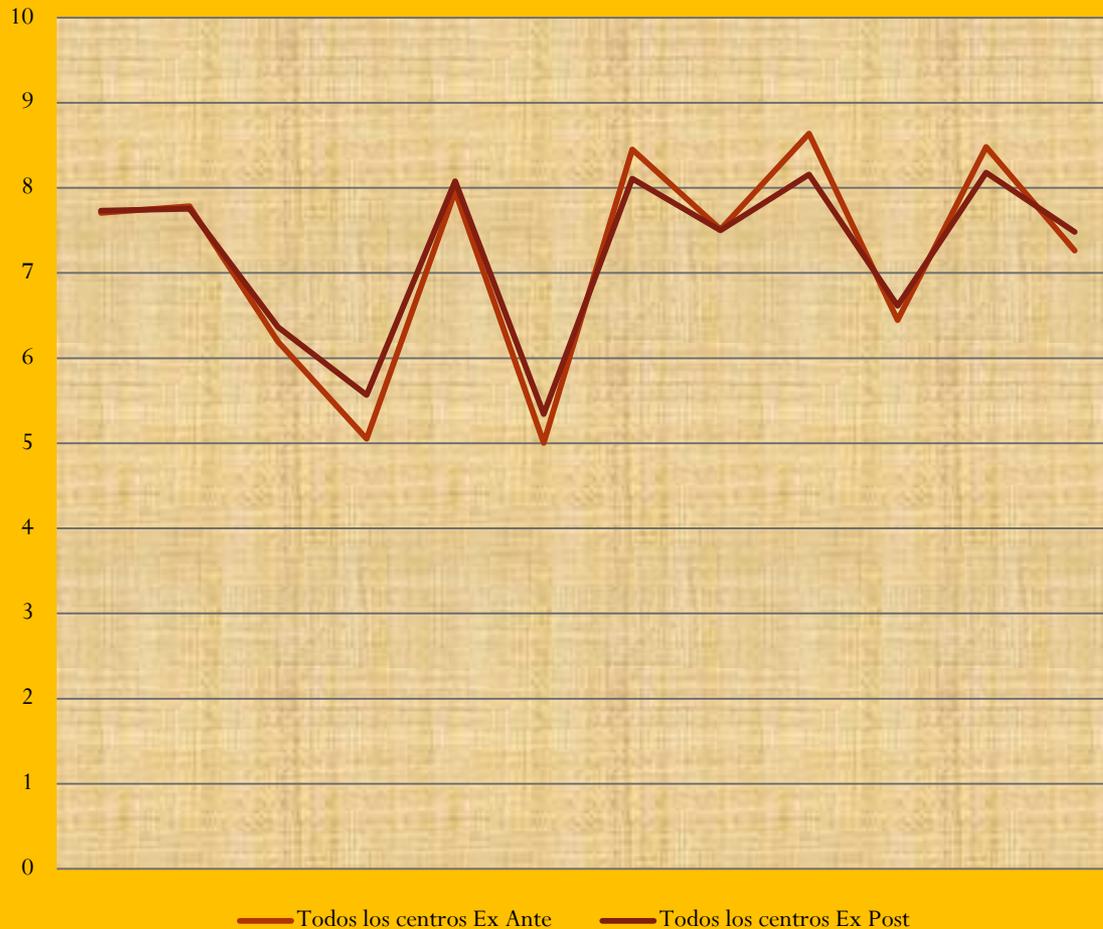
Control personal percibido



Los alumnos mejoran sus expectativas en cuanto a la autocontrol, al logro a través de la experiencia o al fracaso de un proyecto.

Comparación Ex Ante ↔ Ex Post

Autoestima percibida



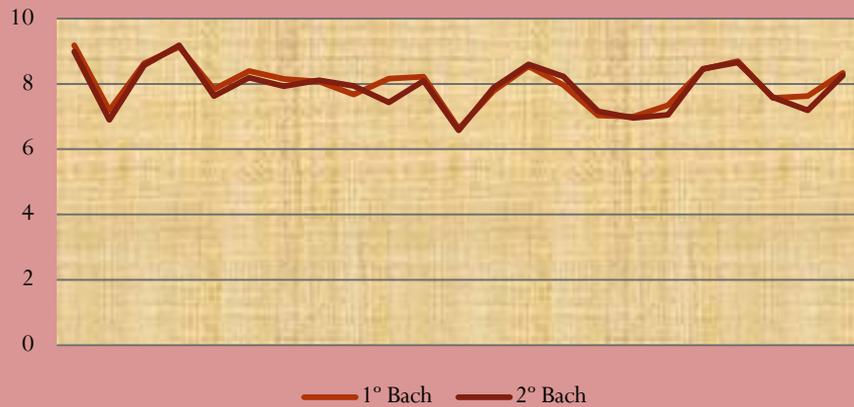
- Muestra el nivel de autoestima de un empresario en su negocio, y cómo afecta esta actitud en el rendimiento de la empresa. La sociedad es parte importante en esta visión.

Comparación por sexos (Ex Ante)

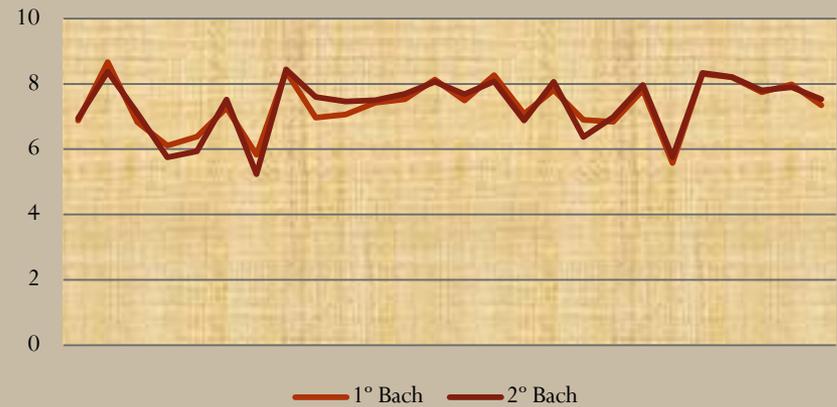
- Las chicas destacan más que los chicos en las actitudes de “Logro-éxito”, siendo más propensas a sentirse más fuertes una vez analizados los resultados y sintiéndose más integradas con la evolución de la empresa.
- Por el contrario, los chicos destacan las actitudes de “autocontrol” y “autoestima percibida”, demostrando que son capaces de controlar mejor las emociones ante los shocks que pueden provocar las decisiones en grupo o la evolución de una empresa.
- Los datos en la Encuesta Ex Post reflejan resultados similares en las 4 subescalas.
- Eso sí, las chicas han valorado más positivamente el uso del simulador.

Comparación por edades (Ex Post)

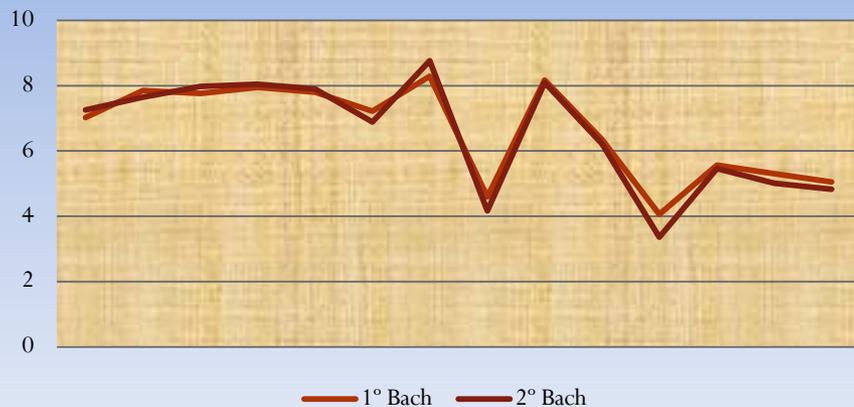
Logro-éxito



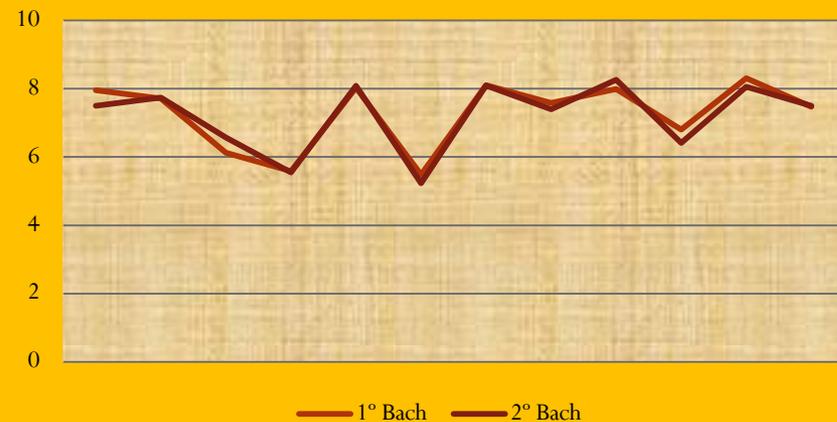
Innovación



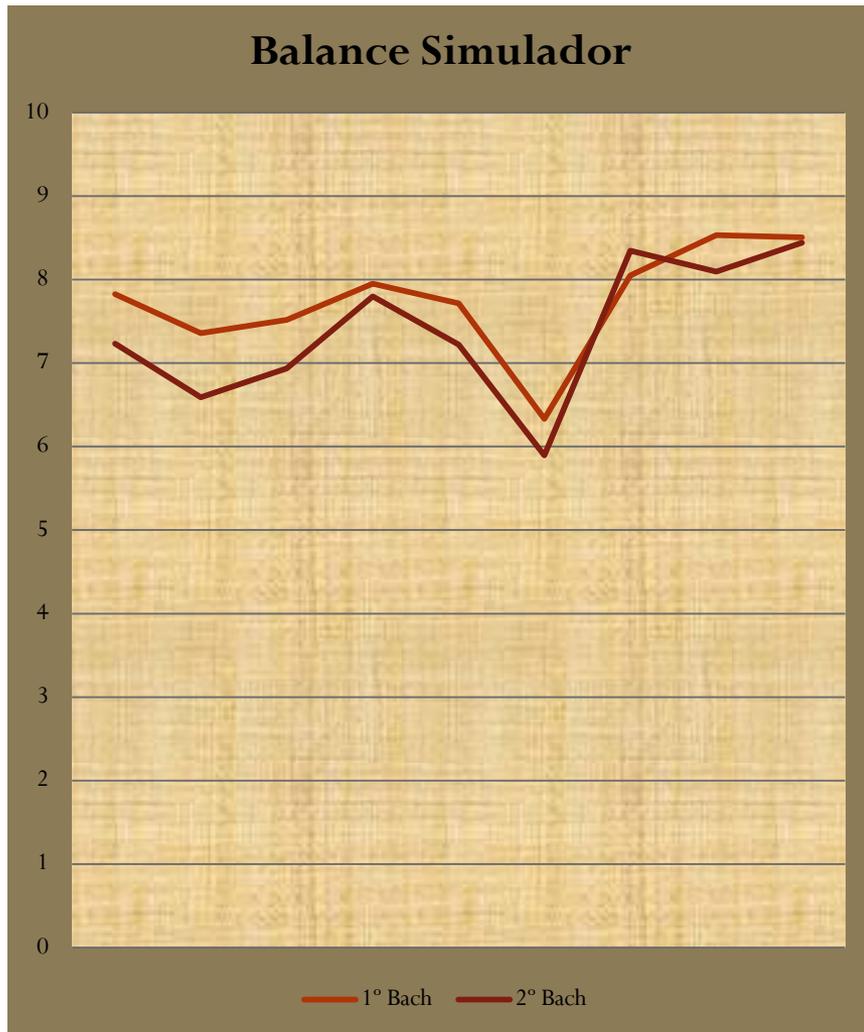
Control personal percibido



Autoestima percibida

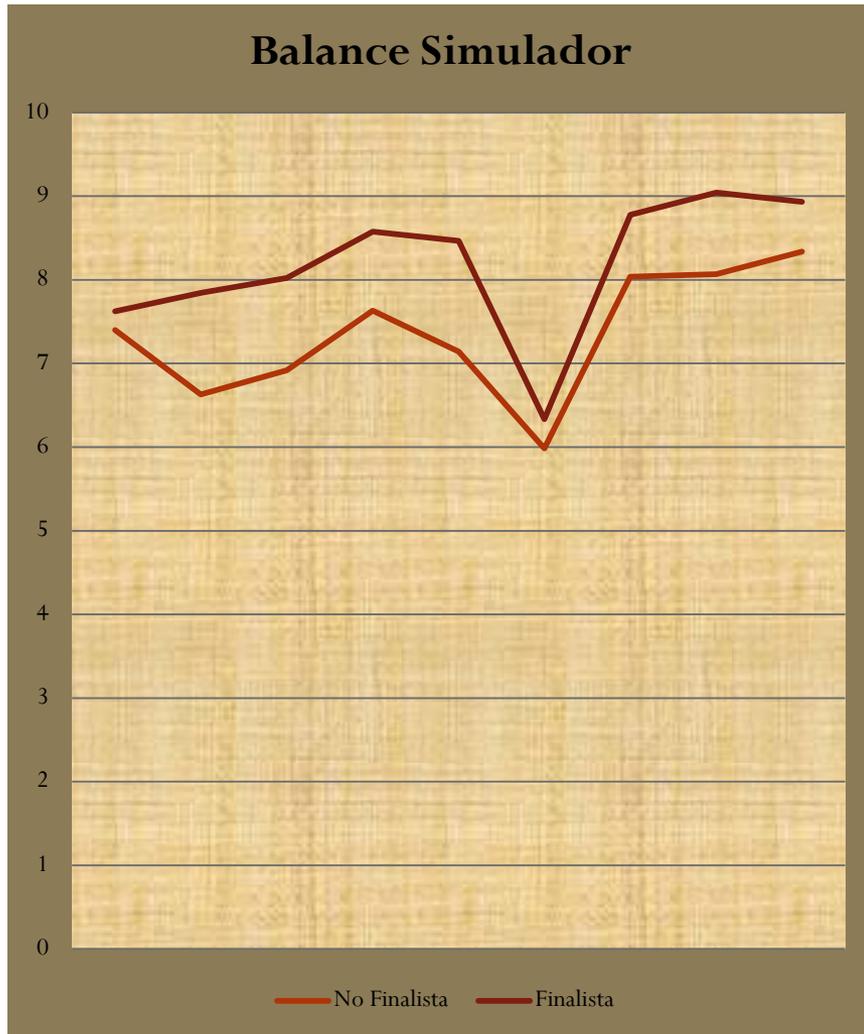


Comparación por edades (Ex Post)



No cabe duda de que 1º Bach ha valorado mucho mejor el simulador en todas las variables, incluyendo lógicamente el balance final del mismo. Esto es debido a que, sus conocimientos iniciales sobre este campo eran mucho menores que los de 2º Bach, y por tanto, la experiencia que han cogido ha sido valorada en mayor medida que sus compañeros de un curso superior.

Finalistas ↔ No Finalistas



Si bien la valoración entre las 4 subescalas no muestra claramente mucha diferencia entre los alumnos finalistas y el resto de participantes, esta diferencia se hace mucho más clara en la gráfica que muestra el balance final del simulador.

Lógicamente, llegar a las fases finales de una competición hace valorar más positivamente esta experiencia que si uno es eliminado al principio del simulador.

Valoración Final Simulador

- Es unánime entre los comentarios que realizaban los encuestados al final de la misma que les había gustado mucho esta experiencia y les había servido para incrementar sus conocimientos sobre esta materia a través del aprendizaje en grupo y jugando con otros compañeros de la misma edad.
- Además, han valorado el aprendizaje del mundo empresarial, de la competencia que hay en el mundo laboral.
- Algunos lo han visto como un reto personal para superarse aun cuando no entendían algunos conceptos, mas propio de alumnos de 1º Bach.

Resultados...

- Las dos variables que muestran más duramente la fortaleza mental de una persona en un negocio son las menos valoradas por los alumnos (el control personal y la autoestima). El grupo de adolescentes no muestra demasiada confianza en sus actitudes más psicológicas y que éstas pueden afectar negativamente a la empresa.
- Si hubiese que coger un segmento concreto para describir el individuo más significativo en cuanto a que ha valorado más positivamente el simulador, sería de sexo femenino y siendo alumnos de 1º Bach. Lógicamente, entrar en las fases finales era un indicador fuerte de que el simulador les había estimulado mucho.

Muchas gracias por su atención

“Las oportunidades pequeñas son el principio de las grandes empresas” (Demóstenes)