Creatividad y Sociedad

Creatividad y empresa

nº 23 · junio 2015

Emprendimiento y personalidad creativa en estudiantes universitarios

María Escat Cortés
Universidad Autónoma de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Organización de Empresas
maria.escat@uam.es

Manuela Romo Santos
Universidad Autónoma de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y
Facultad de Psicología

Recibido: 5 de mayo de 2015
Aceptado: 28 de mayo de 2015
Para citar este artículo: Escat, M. y Romo, M. (2015) Emprendimiento y personalidad creativa en estudiantes universitarios. Creatividad y Sociedad, nº23 (junio) Pp. 64-99. Recuperado de http://creatividadysociedad.com/articulos/23/3_Emprendimiento%20y%20personalidad%20en%20estudios%20universitarios.pdf

Resumen

Se presenta el concepto de emprendimiento, el perfil psicológico del emprendedor y una comparación entre la personalidad emprendedora y la personalidad creativa. Además, se muestran los antecedentes sobre el tema, el estado actual del mismo y los diferentes enfoques. A continuación se presenta un estudio piloto experimental que arroja luz sobre los rasgos de la personalidad emprendedora desde 7 variables: locus de control interno, orientación al logro, motivación intrínseca, perseverancia, apertura a la experiencia y dos variables contextuales: apoyo desde el centro educativo al estímulo emprendedor y apoyo familiar al mismo. Finaliza el artículo presentando los resultados del estudio y las conclusiones obtenidas, así como las orientaciones para la futura investigación en el área.

Palabras clave

Emprendimiento · creatividad · innovación
locus de control interno · asumir riesgos
perseverancia · adaptabilidad y talento

Abstract

This article firstly presents the concept of enterprenurship, its psychological profile and a comparison between the entrepreneurship personality and the creative one. Also, it is presented the background of the topic, the current state and the different approaches. Next, the article develops an experimental pilot study that sheds light on the entrepreneurial personality traits for 7 variables: internal locus of control, achievement orientation, intrinsic motivation, perseverance, openness to experience and two contextual variables: support from the school to the entrepreneurial spirit and family support to it. This paper ends by presenting the results of the study and conclusions, as well as directions for future research in the area

Key words

Entrepreneurship · creativity · innovation
internal locus of control · risk taking
perseverance · adaptability and talent.

Introducción

Según el Diccionario de la Real Academia, emprender es "acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño. Dícese más comúnmente de los que encierran dificultad o peligro" (RAE). Emprendedor: "que emprende con resolución, acciones dificultosas o azarosas" (RAE). En este trabajo, vamos a situarnos en el contexto de la universidad, realizando nuestra investigación sobre la personalidad emprendedora con estudiantes de grado.

¿Por qué es tan importante actualmente el emprendimiento? Es evidente que estamos en una época de transición. Hemos dejado atrás la sociedad industrial para pasar a una sociedad en la que lo importante es la información. La tecnología es fundamental para transmitir la información en este nuevo período.

Los continuos avances tecnológicos, la competitividad creciente, la coyuntura económica difícil, compleja y cambiante, el estrechamiento de márgenes en todos los sectores y unos clientes cada vez más formados y exigentes demandan que las organizaciones sean de "alto rendimiento". Y una organización de alto rendimiento es aquella que es capaz de satisfacer las demandas de sus clientes con profesionales asimismo "de alto rendimiento", capaces de asumir riesgos, aportar innovación a los productos o servicios finales y que, además sean innovadores y creativos.

Para poder satisfacer dichas demandas se necesitan profesionales emprendedores; es claro que el emprendimiento tiene un cariz de aprendizaje que, a su vez implica, como todo proceso de aprendizaje, la conveniencia de una formación específica para que se produzca. En el momento actual de transición en el que nos encontramos, las organizaciones tienen que disponer de personas que:

- Tengan iniciativa para llevar su sueño o proyecto adelante
- Dispongan de carácter resolutivo
- Estén dispuestas a afrontar dificultades e incertidumbres

Baumol (1968), identificó al emprendedor como aquél que quiere serlo, que dispone de cualidades para serlo y que, como toda actividad emprendedora supone, está dispuesto a asumir riesgos.

En el ámbito anglosajón también, aportamos la definición más frecuentemente referenciada de Chell que conecta el proceso con la producción creativa: "Emprendimiento es el proceso de reconocer y perseguir oportunidades…con miras a la creación de valor" (Chell, 2007, p.18)

Por su parte, entre nosotros, Moriano, Trejo y Palací (2001) lo definen como: "la persona que pone en marcha una iniciativa empresarial, crea su propia empresa, solo o asociado con sus promotores, asumiendo los riesgos financieros que esto supone, aportando su trabajo y ocupándose de la dirección de la empresa". (Pág. 230). Como puede comprobarse, esta definición define al emprendedor como empresario, por una parte y, amplia, por otra, el concepto al referirse además a aquellos a los que se asocia para ser emprendedor.

Centrándonos en los estudios empíricos en España, encontramos en primer lugar la investigación de Héctor Ara Sanz (2003), quien en su tesis doctoral: "El emprendizaje; estudio de los riesgos que debe asumir el emprendedor" plantea dos interesantes hipótesis: La primera hipótesis de trabajo es que el miedo al fracaso es el principal obstáculo que se afronta de forma natural en la iniciativa emprendedora y éste tiene mucho que ver con el temor de no conocer en profundidad ni saber afrontar los riesgos que esa iniciativa comporta. La identificación de los mismos y la forma de afrontarlos con rigor suponen, según el autor, elementos básicos para que se estimule el emprendimiento y éste se vea coronado con un mayor número de éxitos. La segunda hipótesis es que es insuficiente la formación específica con la que cuentan los potenciales emprendedores, de forma que cuando las situaciones de riesgo real aparecen, los errores y la desorientación se suceden provocando el fracaso empresarial y profesional de forma innecesaria, abortando asimismo otras iniciativas de potenciales emprendedores cercanos que consideran que emprender es una actividad de "alto riesgo".

Interesante para nuestro trabajo, es la primera hipótesis de Ara Sanz en la que revela, que el emprendimiento requiere saber asumir el miedo al fracaso. Recordemos que la actividad emprendedora per se implica –como señalábamos anteriormente- la asunción de riesgos, y que dicha asunción puede provocar en las personas miedo al fracaso.

Igualmente de interesantes son los trabajos de Moriano y Palací (2005) en un estudio transcultural en el que se analizan las principales variables psicosociales que se relacionan con la conducta emprendedora y las diferencias en el perfil del emprendedor en tres países: España, República Checa y Bulgaria. En este estudio se ponen de manifiesto las características psicológicas y sociales del emprendedor: locus de control interno, autoeficacia, disposición a asumir riesgos, apoyo social que recibe, dificultades y obstáculos que el emprendedor tiene a la hora de crear su propia empresa así como aspectos sociales relativos al entorno familiar del emprendedor.

En otro estudio, Moriano, Trejo y Palací (2001) estudian el perfil psicosocial del emprendedor partiendo de una reflexión sobre las posibilidades que ofrece el marco teórico del Modelo de Schwartz[1] (1992) al estudio de la conducta emprendedora y, por otra parte, explican los valores personales dentro de las dimensiones del individualismo y colectivismo que favorecen dicha conducta.

Por último, en otro estudio, Moriano, Palaci y Morales dan una definición de emprendedor centrándose en un perfil concreto, el del estudiante universitario. Consideran que: "los estudiantes, en general, tienen una alta intención de trabajar por cuenta ajena, en una empresa privada o en la Administración Pública, y una baja intención de desarrollar su carrera profesional a través del autoempleo. Específicamente, se ha encontrado que el género, la familia, la experiencia laboral, la educación hacia el autoempleo, el apoyo social, la percepción de barreras y los valores individualistas y

1 La Teoría de Schwartz sobre los valores considera los valores como representaciones cognitivas de tres tipos de necesidades: necesidades de los individuos como organismos biológicos, necesidades de coordinación de la interacción social y necesidades de supervivencia y bienestar del grupo formadas por diez tipos de valores: poder, logro, hedonismo, estimulación, autodirección, benevolencia, tradición, conformidad, seguridad y universalismo.

colectivistas permiten predecir la intención de crear una empresa o trabajar por cuenta propia". (Moriano, Palaci, y Morales, 2006, pág.75).

A nivel internacional, el interés por el estudio del emprendimiento ha sido mayor que en España: así encontramos los estudios de los griegos Zampetakis y Moustakis (2006) donde presentan un modelo en el que vinculan la creatividad con la intencionalidad emprendedora con tres enunciados:

1. Los individuos con actitudes positivas hacia la creatividad tendrán mayores intenciones emprendedoras.
2. Cuanto más favorable es la actitud desde el entorno hacia la creatividad, es decir, cuanto más apoyo se reciba desde el entorno hacia la creatividad, mayores son las intenciones emprendedoras
3. Cuanto mayor es el apoyo familiar a la creatividad, mayores son las intenciones emprendedoras.

En otro trabajo realizado en Suecia, Hansemark (2003) presenta un estudio longitudinal en el que muestra cómo existe una conexión entre la necesidad de logro, el locus de control y la actividad emprendedora. Sus hipótesis verificadas son las siguientes:

1. La necesidad de logro predice la actividad emprendedora.
2. Tanto las medidas descriptivas de n logros como la medida objetiva de necesidad de logro predicen la actividad emprendedora
3. Ambas hipótesis son válidas tanto para hombres como para mujeres.

Hayton y Kelley (2006), presentan asimismo un modelo para promover la actividad emprendedora. Ambos autores se centran fundamentalmente en los rasgos competenciales de los emprendedores. Estas son sus planteamientos:

La actividad emprendedora puede ser promovida desde la presencia simultá-

nea de cuatro roles, que son: innovación, sponsorización, competición y brokering[2].

En pequeñas empresas, estas cuatro competencias pueden aparecer de forma individual, sin embargo, en grandes firmas estas competencias pueden aparecer tanto en horizontal como en vertical.

Collins, Hanges y Locke (2004) publican un metaanálisis sobre el tema estudiando la relación entre la motivación u orientación al logro y las variables asociadas al comportamiento emprendedor. En definitiva, el estudio trata sobre una comparación entre países en la cual la conclusión es la siguiente: "aquellos países con un nivel significativo y elevado de n logros pueden mostrar una tendencia mayor hacia la actividad emprendedora y al crecimiento económico que aquellos países cuya orientación al logro es menos significativa" (Collins, Hanges y Locke, 2004. Pág. 97).

Está claro que las sociedades actuales en un mundo globalizado necesitan de emprendedores, emprendedores internos, o intraemprendores, y emprendedores externos ya que es una de las actividades menos fomentadas –al menos en España- y que un conocimiento mayor de la creatividad contribuiría a ello. Iñazio Irizar (2007), de la Universidad de Mondragón señala que el emprendimiento es un buen medio para generar riqueza y crear empleo debido a la creciente globalización[3]

Perfil psicológico del emprendedor

En primer lugar, lo que parece indudable es que el emprendedor per se tiene que estar dispuesto a asumir riesgos porque la propia actividad emprendedora lo requiere. Pero además, y retomamos la definición de Baumol (1968), ha de tratarse de personas que:

2 En este contexto, entendemos el brokering como la adaptación de la conducta a las diferentes situaciones que puedan presentarse en el ámbito de la empresa.

3 Irizar, I. Laboris. http://www.laboris.net/static/ca_experto_emprender-exito.aspx

- Tengan iniciativa para llevar su sueño o proyecto adelante
- Dispongan de carácter resolutivo
- Estén dispuestas a afrontar dificultades e incertidumbres

Perfilando sus rasgos, está claro que el emprendedor tiene que tener iniciativa, disposición a la creatividad, un carácter resolutivo y, además estar dispuesto a asumir riesgos. Estos rasgos se asocian además con la capacidad para poder abrirse a la experiencia. Todo ello no es posible obtener sin una motivación intrínseca del propio emprendedor y muy difícil sin un entorno familiar que estimule dicha intención. Esta es la perspectiva que hemos asumido en este trabajo y parte de nuestras hipótesis como señalaremos más adelante.

En un estudio realizado por el Centro de Iniciativas Emprendedoras de la Universidad Autónoma de Madrid4 se presenta al emprendedor con los siguientes indicadores personales:

Motivación: los elementos más reveladores de este aspecto son:

- la voluntad de "ser su propio jefe"
- el afán lucrativo, la consecución de bienestar para uno mismo y su familia.
- la búsqueda de reconocimiento social.
- el inconformismo

Energía e iniciativa personal, representadas por la capacidad de:

- plena dedicación a un objetivo
- autoimponerse una disciplina de trabajo
- acometer nuevos proyectos

Capacidad de relación e influencia manifestada a través de la habilidad de

- comunicarse y de transmitir entusiasmo
- generar lealtad y sentido de compromiso

4 "Cuestionario de evaluación de la actividad emprendedora". Centro de Iniciativas de emprendedoras de la Universidad Autónoma de Madrid (2002)

- relacionarse eficazmente.

Capacidad de análisis, que se evidencia a través de la habilidad para

- identificar un target de mercado,
- determinar las características de su entorno,
- fijar unos objetivos.

Propensión al riesgo, entendida como la capacidad de

- asumir y manejar incertidumbres,
- mantener en todo momento la entereza y serenidad para asumir problemas.

Innovación y creatividad, identificadas en la habilidad de

- saber hacer proyecciones de mercado a futuro,
- creer en la investigación como fuente de progreso,
- ser capaz de someterse a una permanente revisión crítica de sus propias ideas.

Adicionalmente el estudio contempla otras características favorecedoras para la personalidad emprendedora, como son la buena administración del tiempo, voluntad de compromiso y la capacidad de liderazgo.

Nos parece muy ajustada la definición de emprendedor incluida en el "Estado del arte en relación con el emprendedor" (Centro de Iniciativas emprendedoras, Universidad Autónoma de Madrid, 2003), que supone un excelente corolario de todo lo demás: "los emprendedores son personas que logran que se hagan las cosas, se conciban nuevas ideas, quienes las ponen en acción, proporcionan el entusiasmo y la finalidad y capacitan a todos los demás. Estos empresarios son personas con visión, iniciativa y competencia; capaces de liderar proyectos, organizando a las personas y a los recursos materiales para satisfacer las demandas actuales".

Moriano et al. (2001) acotan más el perfil en sus estudios, que definen con más

claridad al emprendedor de éxito. Pasemos a verlo: como características personales de los emprendedores enumera las siguientes (ordenadas alfabéticamente):

Adaptabilidad	Flexibilidad para adoptar los cambios
Autonomía	Búsqueda de independencia y libertad de acción
Capacidad de asumir riesgos	Estar dispuesto a aceptar los riesgos y asumir las responsabilidades que esto supone
Confianza en si mismo	Seguridad en la valoración sobre nosotros mismos nuestras capacidades
Fijación continua de objetivos	Capacidad de establecer metas claras que son desafiantes pero alcanzables
Innovación	Sentirse cómodo y abierto ante las nuevas ideas, enfoques e información
Locus de control interno	Percibe que el éxito depende de él, más que de circunstancias externas
Perseverancia	Capacidad de sacrificio, empeño y determinación
Poder de persuasión	Capacidad de influir en los demás para obtener los intereses propios
Proactividad	Actuar anticipándose a los problemas futuros, necesidades o cambios
Tolerancia a la incertidumbre	Soportar tensiones y vivir con cierta inseguridad

En su investigación sobre el perfil psicosocial del emprendedor universitario, Moriano, Palací y Morales (2006) tomaron como medida para definir el perfil psicológico del emprendedor los siguientes ítems: Datos personales, Formación académica, Inserción laboral, Versión reducida del cuestionario de valores de Schwartz, Aspectos familiares,

Experiencia laboral, Apoyo al autoempleo desde el centro educativo, Apoyo social y Dificultades para crear una empresa.

Los resultados que obtuvieron, considerando que la variable dependiente era la intencionalidad emprendedora, eran que algo más de un 25% de los estudiantes querían ser emprendedores y que los rasgos psicosociales del emprendedor vendrán determinados por la experiencia laboral y emprendedora, la asistencia a seminarios sobre creación de empresas, la estimulación hacia el autoempleo desde el centro educativo y el apoyo social del grupo de pertenencia.

Además en su "Estudio transcultural sobre las características psicológicas y sociales de los emprendedores en España, la República Checa y Bulgaria" señalan como características psicológicas de los emprendedores las siguientes:

Locus de control interno: entendido como el grado en que un individuo percibe el éxito y/o fracaso de su conducta como dependiente de sí mismo. En este aspecto entraremos en profundidad más adelante.

Autoeficacia, referido a las creencias en las capacidades de uno para organizar y ejecutar cursos de acción requeridos para que produzcan determinados logros. Es un concepto determinante ya que si es alta, los emprendedores podrán centrarse en el valor de las oportunidades que persiguen mientras que si es baja intentarán evitar el riesgo que la actividad emprendedora conlleva a toda costa.

Disposición a asumir riesgos: es evidente, un emprendedor no puede evitar el riesgo; como ya hemos señalado es intrínseco en su propia actividad.

En otros estudios realizados fuera de España, destacamos el de Zampetakis y Moustakis (2006) que infieren el perfil emprendedor a partir de las siguientes variables:

- Actitudes hacia la creatividad
- Actitudes desde el entorno universitario en el sentido de si promueve o no la creatividad

- Actitudes desde el entorno familiar en el sentido de si promueve o no la creatividad
- Intencionalidad emprendedora

El trabajo de Chell (2008) define los siguientes rasgos asociados a la personalidad emprendedora: necesidad de logro, locus de control interno, asunción de riesgos, reconocimiento de oportunidades, orientación proactiva, alta autoeficacia, competencia social e intuición.

Por su parte, Kotelnikov (2008), Presidente de Global Incubator of Venture and Innovation Strategies (GIVIS), USA realiza el "inventario" de las características del "perfecto emprendedor", y las clasifica en tres grandes grupos; talento, temperamento y técnica. Veamos cómo define sus componentes:

1. Talento:

Creatividad, Coraje, Capacidad de concentración, Capacidad de búsqueda de recursos, Capacidad de detectar oportunidades, Capacidad de orientarse hacia la ventaja competitiva, Capacidad de hacer equipo.

2. Temperamento

Seguridad en sí mismo, Compromiso, Saber activar y motivar, Dedicación, Diligente, Competitivo, Responsable, Cumplidor, Saber aprovechar las oportunidades

3. Técnica

Adquirir habilidades de emprendedor, Experiencia, Utilizar técnicas para desarrollar talento, Utilizar técnicas para desarrollar temperamento

El locus de control interno

El Locus de Control Interno (LCI) hace referencia al grado en que un individuo percibe el éxito y/o fracaso de su conducta como dependiente de sí mismo. Cuando el individuo percibe que su éxito o fracaso depende del contexto, hablaremos de Locus de Control Externo (LCE). (Rotter, 1964)

LCI se relaciona con el estado de alerta, descubrimiento de oportunidades y escrutinio de su entorno que realizan los emprendedores para encontrar información necesaria para aprovechar de forma óptima sus oportunidades (Gilad, 1982). También tiene relación con la capacidad para asumir riesgos (Hendrickx, Viek y Calje, 1982), ya que si el emprendedor tiene LCI subestima su posibilidad de fracaso y opta por las opciones arriesgadas. LCI se relaciona directamente con el éxito o fracaso de la actividad emprendedora; un emprendedor que lleve tiempo gestionando su propia empresa y haya tenido éxito explicará que sus buenos resultados se deben a su propia gestión, lo que hará, a su vez, que su LCI se desarrolle.

Personalidad emprendedora y personalidad creativa

Los rasgos que definen al emprendedor, según las hipótesis de nuestro trabajo serían los siguientes:

La intencionalidad de ser emprendedor. Es una condición obvia pero necesaria a la vez de la que dependen las siguientes y que vamos a manejar como variable independiente:

El interés que le lleve a ser emprendedor. Existe el modelo de emprendedor que quiere serlo simplemente por el hecho de ganar dinero, reconocimiento o prestigio frente al que quiere serlo por sí mismo, sin condicionantes o motivadores externos. En nuestro trabajo postulamos que los aspectos externos e internos van unidos en la motivación del emprendedor.

La orientación al logro. Pensar en el éxito. La necesidad, la búsqueda del éxito determinan la conducta emprendedora. El LCI está íntimamente vinculado a la Orientación al Logro en la actividad emprendedora y además ambos son dos prerrequisitos para poder iniciar cualquier tipo de actividad emprendedora. (Hansemark, 2003)

Capacidad para asumir riesgos con sus correlatos de apertura a la experiencia y perseverancia. Lógicamente estar abierto a la experiencia significa entender y aprehender nuevos entornos e, incluso buscar nuevas formas de hacer las cosas, innovar y, además el emprendedor debe no rendirse ante los fracasos, acabar lo que empieza y ser capaz de superar los obstáculos, es decir, tiene que saber perseverar. Por último, destacar la especial relevancia del Locus de Control Interno.

Además de todo esto, hay una serie de variables ambientales que condicionarán la personalidad emprendedora:

- La variable familiar de estímulo al autoempleo
- La variable del contexto académico de estímulo al autoempleo

Estableciendo paralelismos entre la personalidad emprendedora y la creativa encontramos en la personalidad creativa el rasgo que tiene que ver con la apertura a la experiencia que debe tener el emprendedor, han de ser persistentes para ser creativos, al igual que los emprendedores, orientar su acción, es decir, estar igualmente orientados al logro. Incluso podemos comprobar que en la personalidad creativa uno de los rasgos es el compromiso, este rasgo también es propio de la personalidad emprendedora, ya que el emprendedor que se compromete lo hace porque está motivado con su proyecto, ya sea intrínseca o extrínsecamente. (Sternberg y Lubart, 1997)

Como vemos existen coincidencias entre la personalidad emprendedora y la personalidad creativa que vamos a analizar a continuación en una muestra de estudiantes tomando como criterio la intencionalidad emprendedora, pero trabajar en esa relación a gran escala en el mundo de la empresa sería objeto de un estudio más amplio.

Objetivo de la investigación

El objeto de esta investigación es establecer los rasgos psicológicos propios de los estudiantes universitarios con intencionalidad emprendedora y analizar sus relaciones con la creatividad. En este sentido, mediante un estudio diferencial, esperamos constatar que en los emprendedores aparecen sistemáticamente tres rasgos de la personalidad creativa, que son: la perseverancia, la motivación intrínseca y la apertura a la experiencia. (Feist 2010).

Los rasgos psicológicos propios de los emprendedores serán, de acuerdo con todo lo expuesto, los siguientes:

1. La motivación que le lleve a ser emprendedor. Exploraremos, tanto el papel de la motivación intrínseca como el de la extrínseca al considerar, como ya hemos argumentado antes que ambas están involucradas.
2. La orientación al logro.
3. Capacidad para asumir riesgos
4. Apertura a la experiencia
5. Perseverancia.

Hipótesis

Planteamos una hipótesis general que es la siguiente: los estudiantes que tienen intencionalidad emprendedora (variable independiente) son más creativos que las que no la tienen, asimismo esperamos constatar que tienen mayor locus de control Interno y mayor orientación al logro. Para poder contrastar esta hipótesis general tenemos que analizar el perfil de la personalidad de los que tienen más intencionalidad emprendedora y ver como el resto de variables se relacionan positiva o negativamente con la intención de emprendimiento.

Se plantean 8 hipótesis:

Con respecto a la conexión con la personalidad creativa:

- H1. Los individuos emprendedores tienen mayor motivación intrínseca
- H2. Los individuos más emprendedores tendrán mayor apertura a la experiencia
- H3. Los individuos más emprendedores tendrán una mayor perseverancia.
- H4. Los individuos más emprendedores estarán más orientados al logro
- H5. Los individuos más emprendedores tendrán un locus de control interno mayor
- H6. Los individuos emprendedores tienen mayor motivación extrínseca

Con respecto a las variables ambientales (familia y universidad):

- H7. Tendrá una mayor capacidad emprendedora aquel individuo que tenga un mayor apoyo familiar para ejercer su actividad emprendedora que aquel que no disponga de este apoyo.
- H8. Tendrá una mayor capacidad emprendedora aquel individuo que tenga un mayor apoyo desde su centro educativo para ejercer su actividad emprendedora que aquel que no disponga de este apoyo.

Método

SELECCIÓN DE LAS VARIABLES: sobre la base de las hipótesis planteadas en torno al perfil de la personalidad emprendedora hemos decidido evaluar cada uno de los rasgos seleccionando ítems de cuestionarios específicos y de validez reconocida que evalúan tales rasgos confeccionando un cuestionario de 78 ítems. A continuación exponemos la procedencia y los criterios utilizados en la selección de estos ítems:

1. Intencionalidad emprendedora. Para evaluar esta variable nos basamos

en el trabajo de Moriano, Palací y Morales, quienes, a la hora de definir el perfil psicosocial del emprendedor universitario, analizan las variables psicosociales que permiten elaborar este perfil del emprendedor universitario desde tres espacios: familiar, personal y sociolaboral. Participaron en este estudio 601 estudiantes de la Comunidad Autónoma de Castilla y León y cumplimentaron un cuestionario donde se recogían diversos aspectos como ya se ha mencionado anteriormente. De ellos, nosotros hemos seleccionado: los ítems referidos a la intencionalidad laboral (emprendedora), (valorados en una escala de 1 a 10, en nuestro caso lo ajustamos de 1 a 5):

a) Crear su propia empresa o trabajar por su cuenta, b) incorporarse a una empresa privada donde pueda desarrollar su carrera profesional, y c) aprobar unas oposiciones e ingresar en la Administración Pública, ya que eran los ítems que nos permitían discriminar quiénes de los participantes tenían intencionalidad emprendedora y quiénes no para poder estudiar sus rasgos como se describe en los siguientes ítems.(Ver preguntas de 1 a 3 en el cuestionario)

2. Promoción de la familia hacia el emprendimiento, basado en la herramienta de Zampetakis y Moustakis en la cual presentan cómo vincular la creatividad con la intencionalidad emprendedora a través de una muestra de dos grupos de estudiantes de ingeniería. Los resultados de sus estudios demuestran que la auto percepción de la creatividad de la muestra así como la promoción de la familia hacia el emprendimiento pueden predecir niveles altos de intencionalidad emprendedora.

   En esta ocasión, los ítems elegidos fueron los relativos a las actitudes desde el entorno familiar como impulso del emprendimiento (FC). Así, en una escala de 1 a 5 se mide: a) si los miembros de mi familia se adaptan fácilmente a diversas circunstancias, b) si los

miembros de mi familia siempre están pensando en nuevas ideas para hacer la vida más fácil y c) si puedo hablar con libertad a los miembros de mi familia sobre las cosas que me preocupan.

3. Promoción de la Universidad hacia el autoempleo. De Moriano, Palací y Morales usamos un cuestionario de cinco ítems que medían, en una escala de 1 (ninguno) a 5 (mucho), la preparación hacia el autoempleo que proporcionaba la universidad donde los participantes estudiaban: 1) Se han realizado visitas a empresas, 2) Has recibido charlas o conferencias sobre tu futuro profesional impartidas por empresarios, 3) Has obtenido conocimientos relacionados con el autoempleo, es decir, trabajar por cuenta propia o crear una empresa y 4) El centro donde has estudiado o estás cursando tus estudios estimula el autoempleo, es decir, anima a los alumnos a montar su propio negocio (ver cuestionario, preguntas de 7 a 10).

   Se decidieron escoger estos ítems para evaluar la promoción desde la Universidad hacia el autoempleo primero por considerarse esta variable ambiental del contexto académico como clave para determinar la personalidad emprendedora y, en segundo lugar por tratarse de una escala de alta fiabilidad de entre las que hay (puntuación de .72 en el estadístico alfa de Cronbach).

4. Grado de motivación intrínseca y extrínseca. Utilizamos el cuestionario de Amabile y colaboradores (1994) Work Preference Inventory. Se basa en un modelo que evalúa las orientaciones motivacionales intrínsecas y extrínsecas a través de un cuestionario de 30 preguntas a contestar si o no. (ver preguntas de cuestionario de 11 a 36).

   Se seleccionó la herramienta de Amabile en su totalidad por conside-

rarse una de las más completas en la actualidad para medir la motivación intrínseca y extrínseca y además por considerar la motivación como motor para desarrollar destrezas relevantes para la creatividad y, dado que en nuestro trabajo estudiamos el emprendimiento en relación con la creatividad, este instrumento nos proporciona datos que relacionan ambos aspectos.

5. Orientación al logro. Herramienta MAPE III de Alonso (1994): Herramienta en la que se mide el miedo al fracaso, el deseo de evaluación externa positiva de la propia competencia, deseo de aprender y motivación externa. La opción de respuesta era sí o no. (Ver preguntas de cuestionario de 37 a 46). El cuestionario MAPE III del profesor Jesús Alonso recoge 7 escalas:

   1. Miedo al fracaso, 2. Deseo de éxito Reconocido 3. Motivación por Aprender 4. Motivación Externa 5. Disposición al Esfuerzo 6. Desinterés por el trabajo 7. Ansiedad facilitadora del Rendimiento

   Se optó por seleccionar única y exclusivamente los ítems referidos al Deseo de Éxito Reconocido, bajo el prisma de la Orientación al Logro, ya que el deseo de éxito significa capacidad para orientarse al logro; como explica el propio profesor Alonso en el cuestionario: "… el "Miedo al Fracaso, el "Deseo de éxito y de su Reconocimiento" y la "Motivación Externa –refiriéndose a las variables que componen el cuestionario- son variables que tienen en común el hecho de que implican una orientación del comportamiento del sujeto hacia metas externas a las que permiten alcanzar las actividades que se realizan teniendo en cuenta su naturaleza". (Pág. 6). Alonso, en sus investigaciones al aplicar este cuestionario, expone resultados sobre una muestra de alumnos universitarios, de ahí que, al aplicar nosotras este cuestionario precisamente a alumnos universitarios, consideráramos que el MAPE III resultara una herramienta idónea

para estudiar la orientación al logro. Sobre las demás variables, no se optó por ellas porque no eran objeto de nuestro estudio.

6. Apertura a la experiencia y perseverancia: Cuestionario Big Five de Caprara, Barbaranelli y Borgogni del año 1995. Cuestionario con 132 elementos de respuesta múltiple para identificar las cinco dimensiones fundamentales de la personalidad humana: - Energía o Extraversión, inherente a una visión confiada y entusiasta de múltiples aspectos de la vida, principalmente de tipo interpersonal. – Afabilidad o Agrado, preocupación de tipo altruista y de apoyo emocional a los demás. - Tesón, propia de un comportamiento de tipo perseverante, escrupuloso y responsable. - Estabilidad emocional, rasgo de amplio espectro, con características tales como capacidad para afrontar los efectos negativos de la ansiedad, de la depresión, de la irritabilidad o de la frustración. - Apertura mental o Apertura a la Experiencia, sobre todo de tipo intelectual ante nuevas ideas, valores, sentimientos e intereses. La opción de respuesta es de 1 a 5. En este caso, solo se ha utilizado la escala apertura a la experiencia y perseverancia (preguntas 47 a 65)

   Se seleccionaron los ítems correspondientes a la apertura a la experiencia y la perseverancia porque, como se ha explicado en apartados anteriores, se trata de rasgos definitorios del emprendedor y, en segundo lugar porque la perseverancia es uno de los ítems necesarios para determinar rasgos del emprendedor (como así lo demuestran otros estudios ya analizados) y, además se escoge el rasgo de apertura a la experiencia por ser precisamente uno de los rasgos de la personalidad emprendedora. No se escogieron los demás ítems de energía, afabilidad o estabilidad emocional, por no ser objeto de nuestro estudio.

7. Locus de Control Interno: Moriano y Palací (2005). En este estudio intercultural con tres países europeos ya mencionado se investiga en qué grado comparten las mismas características psicológicas y sociales los emprendedores sobre una muestra de 390 personas. De su instrumento de evaluación nosotras seleccionamos los ítems referidos a su escala de Locus de Control (preguntas 66 a 78) compuesta por 13 ítems con dos alternativas de respuesta que evalúan los siguientes factores: 1) Factor General: grado de control percibido por el sujeto en situaciones de la vida en general, o sobre planes y resultados a largo plazo; 2) Factor de Rendimiento: relacionado con el control percibido en situaciones de logro académico o laboral.

Uno de los objetivos de nuestra investigación era verificar que los individuos emprendedores tienen un mayor Locus de Control Interno que aquellos que no lo son. Sin duda, es una de las variables clave.

PARTICIPANTES: Se ha tomado una muestra de 82 alumnos, de titulaciones de la Universidad Autónoma de Madrid donde el autoempleo puede ser una opción profesional relevante: 49 estudiantes del último curso (cuarto curso) de la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas y 33 estudiantes del 4 curso de la Licenciatura de Psicología, con edades comprendidas entre 22 y 24 años. Se solicitó a ambas muestras de alumnos que rellenaran el cuestionario de 78 preguntas bajo el anonimato.

PROCEDIMIENTO: Se hizo una aplicación previa a una submuestra de estudiantes para comprobar las condiciones óptimas de aplicación, su duración, si era excesivamente extenso. Este ensayo demostró que el formato y la extensión del cuestionario son aceptables. Después se hizo la aplicación colectiva a ambos grupos.

Los resultados de la aplicación definitiva a la muestra de 82 sujetos fueron sometidos a tratamiento estadístico basándonos en el software SPSS 15.

Dadas las hipótesis que nos planteamos, se vio oportuno comparar 3 grupos: 1) los individuos que presentaron mayor intencionalidad emprendedora, 2) los individuos que presentaron una intencionalidad emprendedora media y 3) los individuos que presentaron una baja intencionalidad emprendedora, grupos seleccionados según el criterio de las respuestas a la primera variable: intencionalidad emprendedora. Para realizar este tipo de comparativas se recurrió al análisis de la varianza de los grupos.

Resultados

Después de la recodificación de los correspondientes ítems reversos de los diferentes tests utilizados, se hallaron los totales de los cuestionarios y se procedió al análisis de su fiabilidad o consistencia interna. Los coeficientes Alpha obtenidos se presentan en Tabla 1 junto con la media y la desviación típica de la población para cada variable.

Tabla 1.

Medias, Desviaciones Típicas y Coeficientes Alpha de las Pruebas (N=82)

	Media	DT	α
Familia	10,25	2,58	.68
Universidad	7,07	2,80	.69
WPI			
Motivación intrínseca	10,48	2,26	.53
Motivación extrínseca	4,64	2,01	.54
Éxito y reconocimiento	3,14	2,09	.67
Apertura la experiencia	36,30	4,81	.62
Perseverancia	31,42	4,48	.62
Locus de Control Interno	6,98	2,85	.71

Nota: WPI=Work Preference Inventory. Familia=promoción de la familia hacia el emprendimiento. Universidad=promoción de la universidad hacia el emprendimiento

Nota: WPI=Work Preference Inventory. Familia=promoción de la familia hacia el emprendimiento. Universidad=promoción de la universidad hacia el emprendimiento

Los tres items referidos a la intencionalidad emprendedora de los participantes se utilizaron para sesgar la muestra y crear diferentes grupos. En concreto, el primer item, referido exactamente al deseo de crear una empresa o trabajar por cuenta propia, sirvió para dividir a los participantes en aquellos con bajo/medio/alto nivel de emprendimiento.

Dado que nuestro propósito era aplicar un criterio relativamente selectivo a la hora de dividir la muestra por niveles de emprendimiento, el objetivo fue excluir de la categoría de alto emprendimiento, a aquellos que contestaron Mucho o Bastante enel primer item y a la vez contestaron Mucho en el segundo item (acerca del deseo de incorporación a una empresa privada), o el tercero (acerca del deseo de ingresar en la Administración Pública).

Para llevar a cabo esta división de la muestra se realizó un análisis de frecuencia de los tres ítems quedando los tamaños de los grupos de la siguiente forma: Alto (n=24), Medio (n=33) y Bajo (n=25)

Con el objetivo de investigar las hipótesis planteadas, tras comprobar el cumplimiento de los supuestos de distribución normal de cada una de las variables y la homogeneidad de las varianzas de los grupos en cada una de ellas, se procedió a la realización de diferentes análisis de varianza (ANOVA) entre los tres grupos con el fin de compararlos en relación a las diferentes variables. Los resultados de estos análisis y las comparaciones se presentan en la Tabla 2.

Las diferencias significativas se encontraron en las variables Universidad, $F(2, 80)= 3.19$, $p<.05$, Motivación Intrínseca $F(2, 80)= 12.05$, $p<.001$y LCI, $F(2, 80)= 3.69$, $p<.05$.

Posteriormente, se realizó un análisis de comparación múltiple con la prueba de Tukey, para identificar los pares de grupos significativamente diferentes. Respecto a la variable Universidad, los Bajos en emprendimiento puntuaron significativamente más alto que los Medios. En cuanto a la Motivación Intrínseca, los Bajos en empren-

dimiento puntuaron significativamente más bajo que los Altos, y que los Medios. Por último, los Altos en emprendimiento puntuaron significativamente más alto que los Medios en la variable LCI.

En la Figura 1 aparecen representadas las medias de los tres grupos en las distintas variables. En ella, además de las diferencias significativas, se pueden observar las tendencias de las puntuaciones de los diferentes grupos en el resto de variables.

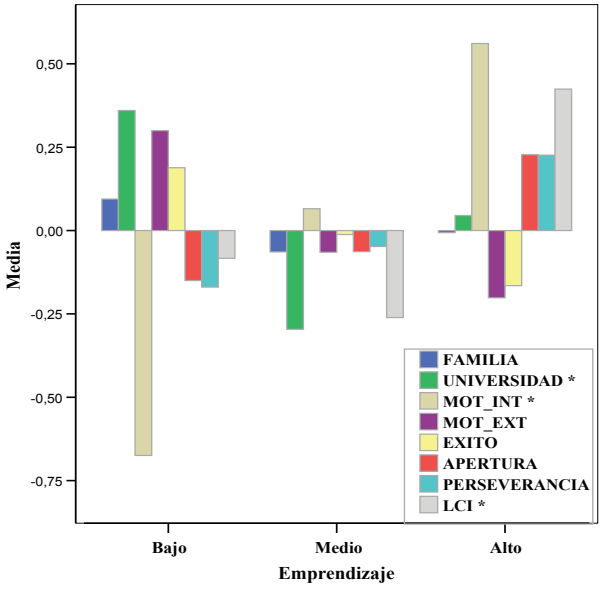
Tabla 2.

Resultados de los análisis de varianza (ANOVA) y comparaciones múltiples entre grupos.

	Universidad		**Mot_Int**		**LCI**	
	F(2, 80)= 3.19*		F(2, 80)= 12.05***		F(2, 80)= 3.69*	
	1>2*		3>1***, 2>1**		3>2*	
	Media	DT	Media	DT	Media	DT
1. Bajo	8,08	2,84	8,95	2,31	6,75	2,54
2. Medio	6,24	2,16	10,63	1,55	6,24	3,00
3. Alto	7,20	3,25	11,76	2,22	8,20	2,64

*$p < .05$, **$p < .01$, ***$p < .001$

Figura 1.
Medias de las diferentes variables para los grupos Alto (n=24), Medio (n=33) y Bajo (n=25) en Emprendimiento



Nota. Los asteriscos indican diferencias significativas en esa variable entre los grupos (ver Tabla 2 para detalles)

Discusion

Las diferencias que resultaron estadísticamente significativas fueron: Universidad, Motivación Intrínseca y Locus de Control Interno, siendo la Motivación Intrínseca y el Locus de Control Interno las de mayor puntuación en los individuos más emprendedores. Este resultado muestra evidencias de que en conjunto las hipótesis planteadas en este trabajo se pueden mantener:

- H1. Los individuos emprendedores tienen mayor motivación intrínseca
- H5. Los individuos más emprendedores tendrán un LCI mayor

Existe una clara tendencia de los altos en emprendimiento a puntuar alto en perseverancia y apertura a la experiencia en comparación con los demás grupos. Lo cual vuelve a permitirnos mantener dos de las hipótesis planteadas en este trabajo:

- H2. Los individuos más emprendedores tendrán mayor apertura a la experiencia
- H3. Los individuos más emprendedores tendrán una mayor perseverancia

Contrariamente a lo que se hubiera podido esperar, la tendencia al éxito y el reconocimiento, así como la motivación extrínseca, no son características comunes en los individuos de alto emprendimiento de la muestra, los cuales puntúan más bajo (aunque la diferencia no es significativa) en esas dos variables que los de medio y bajo nivel de emprendimiento.

Con respecto a la tendencia al éxito y al reconocimiento, los resultados –entiéndase Orientación a Logro-, podrían deberse a la tendencia que tienen los jóvenes universitarios con intencionalidad emprendedora a no tener esa necesidad de logro inmediata o quizás, a un aspecto de precaución o, incluso miedo al fracaso.

Sobre la motivación intrínseca, aunque se trata más adelante, resulta coherente el hecho de que sea más alta en los emprendedores que en los no emprendedores, ya que éste resultado es coherente con el presupuesto central de nuestra investigación de que los emprendedores son más creativos. Por otra parte, es posible que la motivación extrínseca tenga mayor prevalencia cuando la persona está inmersa en la actividad de emprender que cuando ésta se plantea como intención.

Otras variables como la familia no parecen tener mucho valor discriminatorio entre los grupos, lo cual puede sorprender también al tratarse de un agente educador importante. Puede deberse también a que el joven universitario tenga más deseos de independencia, de ahí que desestime más el apoyo familiar. O quizás que en las familias aún exista ese conservadurismo –por la existente inestabilidad en el empleo- que lleve a pensar que siempre es más seguro un trabajo por cuenta ajena que por cuenta propia, de ahí que se confíe menos en el apoyo familiar.

Sobre el centro educativo como estímulo al apoyo emprendedor y su baja puntuación hay que decir que este resultado puede deberse a la poca expectativa de promoción o de ayuda laboral que el universitario actual tiene en su centro o de la escasa creencia que tiene en la Universidad como agente educativo por considerar que la formación para el potencial emprendedor es insuficiente.

Conclusiones

Según los resultados de nuestro estudio se confirma que el estudiante universitario con intencionalidad emprendedora tiene una alta motivación intrínseca, está orientado al logro, se muestra perseverante y está abierto a la experiencia.

Por otra parte está poco motivado extrínsecamente y cree poco en el apoyo familiar y educativo como elementos favorecedores para iniciar la actividad emprendedora, resultados que se muestran como no esperados.

En cuanto a las limitaciones en nuestro trabajo, que, a su vez, sirvan como recomendaciones para futuros estudios, debemos decir primero que en cuanto al cuestionario WPI, cabe destacarse que por requerimientos de la presente investigación, la estructura factorial y correspondiente sintaxis que se utilizaron para este test son las relativas a las dos escalas primarias; motivación intrínseca y extrínseca. No obstante, Amábile (1994), en su análisis factorial del citado test, propone cuatro escalas secundarias o subfactores; Reto y Diversión, dentro de la motivación Intrínseca, y Compensación y Orientación Externa dentro de la motivación Extrínseca. Para futuros estudios especialmente dedicados a la relación entre emprendimiento y motivación, el uso de las subescalas puede ser recomendable. Además, dado que las consistencias internas más bajas que se encontraron entre las pruebas fueron las de este test, el uso de las escalas secundarias en futuros estudios podría dar cuenta de una más elevada fiabilidad interna de la escala a nivel de subfactores.

Otra limitación que podríamos considerar es la de no haber empleado cuestionarios completos y solo variables de los mismos. Somos conscientes de que esto puede suponer una limitación debido a que, de haberse empleado cuestionarios en su totalidad podríamos inferir muchos más resultados sobre el tema en cuestión pero precisamente por la naturaleza del propio tema en sí, relacionar creatividad con

emprendimiento, hemos considerado que combinar las variables relevantes resultaría más adecuado a nuestro estudio.

No haber considerado la variable del género en nuestra investigación podría suponer igualmente una limitación. Con una muestra mayor sería interesante considerar esta variable. De igual forma, se podría explorar las posibles diferencias entre diversos perfiles de titulaciones.

Entendemos que un trabajo como el nuestro ha de tener una dimensión aplicada al mostrar las implicaciones que el desarrollo de la creatividad y la innovación tiene sobre las actitudes emprendedoras pues, de acuerdo con Parthasarathy, Doboli y Paulus, "la investigación indica que la habilidad de los estudiantes universitarios en identificar oportunidades de emprendimiento no es óptima. Esto sugiere la importancia de entrenar a los estudiantes en solución creativa de problemas y potenciar su habilidad en identificar oportunidades de emprendimiento" (Parthasarathy, Doboli y Paulus 2011, pág. 464).

Precisamente porque los clientes demandan cada vez nuevas ideas, nuevas formas de hacer las cosas e incluso nuevos negocios, los individuos / profesionales tienen que ser cada vez más creativos, con más ganas de hacer cosas, con menos miedos y sin desistir en sus intentos; por ello, consideramos que es necesario abordar un estudio de mayor calado en un futuro trabajo para poder establecer resultados más definitivos.

Un correlato en cuanto a la aplicabilidad de nuestros resultados tiene que ver con la necesidad de contar con el apoyo familiar y el estímulo de los centros universitarios para ser emprendedor, porque se necesitan personas autoempleables en este contexto empresarial dominado por la crisis económica, ya que los índices de desempleo de nuestro país y las escasas posibilidades de trabajar por cuenta ajena fuerzan cada vez más a una actividad laboral basada en el emprendimiento.

Referencias:

Alonso, J (1994) MAPE III. *Evaluación de la motivación en sujetos adultos*. Facultad de Psicología. Universidad Autónoma de Madrid

Amabile, T. M., Hill, K. G., Hennesey, B. A., Tighe, E. M. (1994): The Work Preference Inventory: Assessing Intrinsic and Extrinsic Motivational Orientations. *Journal of Personality and Social Physcology.* Vol. 66, 5, 950-967

Ara Sanz, Héctor (2003): Tesis Doctoral: *"El emprendizaje, estudios de los riesgos que debe asumir el emprendedor".* Universidad Complutense de Madrid

Baumol, W.J.,(1968): Entrepreneurship in Economic Theory, *American Economic Review,* 58,64-71.

Caprara, G. V. Barbaranelli, C. y Borgogni, L. (1995): Big Five Cuestionnaire. *Personality and Individual Differences*, 15, 281-288

Collins, Christopher, Hanges, Paul J., Locke, Edwin A. (2004): The relationship of Achievement motivation to entreprenurial behaviour: a meta analysis. *Human Performance*, 17 (1), 95.117

Centro de Iniciativas de emprendedoras de la Universidad Autónoma de Madrid (2002) *"Cuestionario de evaluación de la actividad emprendedora".*

Chell, E. (2007) Social enterprise and enterpreunership: Towards a convergent theory of the entrepreneurial process. *International small business journal*, 25, 5-23

Chell, E. (2008) *The entrepreneurial personality: a social construction.* London Routledge.

Feist, G. (2010). The function of personality in creativity. In J.C. Kaufman y R.J. Sternberg (Ed) *The Cambridge handbook of creativity* (pp. 113-130). NY: Cambridge University Press

Gilad, B. (1982). On encouraging entrepreneurship: An interdisciplinary approach. *Journal of Behavioral Economics,* 11, 132-163.

Hansemark, Ove C (2003): Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: a longitudinal study. *Journal of Economy Phiscology* vol. 24 , 3, 301-319

Hayton, J. C, Kelley, D. (2006): A competency – based framework for promoting corporate entrepreneurship. *Human Resource Management,* Vol. 45, No. 3,

Hendrickx, L. Vlek, C. Caljé, H. (1992): Effects of Frequency and Scenario Information on the Evaluation of Large-Scale Risks". *University of Groningen*. IVEM, Centre for Energy and Environmental Studies. *Organizational behavior and human decision processes* 52, 256-275

Irizar, I. (2007). *El emprendimiento es un buen medio para generar riqueza y empleo.* Recuperado en Marzo, 2007. Disponible en Laboris. www.laboris.net/static/ca_experto_emprender-exito.aspx

Kotelnikov, V. (2008): *The entrepreneur, the key personality, environmental and action factors.* Recuperado en Agosto, 16, 2008. Disponible en: www.1000ventures.com/business_guide/crosscuttings/entrepreneur_main.htm

Moriano, J. A., Trejo, E, Palací, J (2001): El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social 2001.* 16 (2)

Moriano, J. A. y Palací, F. J. (2005): Un estudio transcultural sobre las características psicológicas y sociales de los emprendedores en España, República Checa y Bulgaria. *Revista De Psicología. Gral. y Aplicada,* 4, 58

Moriano, J.A., Palaci, F.J. Morales, J.F. (2006) El perfil psicosocial del emprendedor universitario. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones. Vol. 22,* 1,75-99

Parthasarathy, N., Doboli, S., & Paulus, (2011) P. B.. "Entrepreneurship", In M. Runco & S. Pritzker (Eds.)*"Encyclopedia of Creativity, 2nd dition",* 2011, "Elsevier".

Rotter, J.B. (1964). *Psicología clínica.* Buenos Aires: UTEHA

Schwartz, S.H. (1992). Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. Mark P. Zanna (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol.25. New York: AcademicPress.

Sternberg, R.J. y Lubart, T. (1997) *La creatividad en una cultura conformista*. Barcelona: Paidós

Zampetakis, L. A, Moustakis, V. (2006): *Linking creativity with entreprenurial intentions: a structural approach. Entrepreneurship Mgt.* Vol 2, 3, 413-428

Anexo

HOJA DE PREGUNTAS

Valora de 1 (menor) a 5 (mayor) cuál de los siguientes trayectos profesionales preferirías:

1. Crear tu propia empresa o trabajar por tu cuenta
2. Incorporarte a una empresa privada donde poder desarrollar tu carrera profesional
3. Aprobar unas oposiciones e ingresar en la Administración Pública

Valora de 1 a 5 la actitud de tu familia hacia entornos que promueven la creatividad

4. Los miembros de mi familia se adaptan fácilmente a diversas circunstancias
5. Los miembros de mi familia siempre están pensando en nuevas ideas para

hacer la vida más fácil

6. Puedo hablar con libertad a los miembros de mi familia sobre las cosas que me preocupan

Señala en qué grado se han dado los siguientes aspectos durante tu formación académica

1.Ninguno / Nada 2. Poco 3.Suficiente 4.Bastante 5. Mucho

7. Se han realizado visitas a empresas
8. Has recibido charlas o conferencias sobre tu futuro profesional impartidas por empresarios.
9. Has obtenido conocimientos relacionados con el autoempleo, es decir, trabajar por cuenta propia o crear una empresa
10. El centro donde has estudiado o estás cursando tus estudios estimula el autoempleo, es decir, anima a los alumnos a montar su propio negocio

Responde SI o NO a cada una de las preguntas siguientes.

11. Disfruto afrontando problemas que son completamente nuevos para mí
12. Disfruto tratando de resolver problemas complejos
13. Cuanto más difícil es el problema más disfruto intentando resolverlo
14. Deseo que mi trabajo me proporcione oportunidades para incrementar mis conocimiento y habilidades
15. La curiosidad es la fuerza impulsora que está detrás de gran parte de lo que yo hago
16. Deseo descubrir lo bueno que yo puedo realmente ser en mi trabajo
17. Prefiero comprender las cosas por mí mismo
18. Lo que más me importa es disfrutar lo que hago
19. Es importante para mí tener una vía de auto expresión
20. Prefiero trabajar en lo que se que puedo hacer bien en lugar de aquello que fuerza mis habilidades

21. No importa cual sea el resultado de un proyecto. Me siento satisfecho si siento que he ganado una nueva experiencia
22. Estoy más confortable cuando puedo establecer mis propios objetivos
23. Disfruto haciendo un trabajo que es tan absorbente que me hace olvidar todo lo demás
24. Es importante para mí ser capaz de hacer lo que más disfruto.
25. Disfruto con tareas relativamente simples y sencillas
26. Estoy fuertemente motivado por las notas que puedo conseguir.
27. Soy profundamente consciente de las metas que puedo conseguir por mi mismo
28. Estoy fuertemente motivado por el reconocimiento que puedo ganar de otra gente.
29. Deseo que los demás descubran lo bueno que realmente puedo ser en mi trabajo.
30. Para mí el éxito significa hacerlo mejor que otra gente.
31. Siempre que yo pueda hacer lo que disfruto no me preocupa exactamente las notas o premios que pueda ganar
32. Creo que no sirve de nada hacer un buen trabajo si nadie más lo conoce.
33. Prefiero trabajar en proyectos con procedimientos claramente especificados.
34. Me preocupa menos el trabajo que hago que lo que consigo a través de él.
35. No me preocupa lo que los demás piensen de mi trabajo
36. Prefiero tener a alguien que establezca claras las metas de mi trabajo
37. Me gusta destacar entre mis compañeros y ser el mejor
38. Para llegar a algo en la vida hay que ser ambicioso.
39. Si veo que un trabajo me está saliendo mal, me pongo nervioso y tiendo a dejarlo si puedo.
40. Me siento muy a disgusto cuando alguien valora negativamente lo que hago, aunque lo haga tratando de ayudarme.

41. Si formo parte de un grupo de trabajo me gusta ser el organizador porque así es más fácil que se reconozca mi trabajo.
42. Si puedo, lo primero que miro al terminar un trabajo es si está mejor que el que han hecho otras personas.
43. Cuando algo me sale bien, no me quedo a gusto hasta que consigo que las personas que me importan se enteren.
44. Si algo me sale mal pero puedo hacerlo de nuevo, me esfuerzo para dejar a todos claro que puedo hacerlo.
45. Prefiero trabajar con compañeros ante los que puedo lucir lo que sé antes que con compañeros que saben más que yo y de los que podría aprender.
46. A menudo recuerdo las situaciones en que he logrado superar públicamente a otras personas.

Valora de 1 a 5 las siguientes afirmaciones:

5. Completamente verdadero 4. Bastante verdadero para mi 3. Ni verdadero ni falso para mi 2. Bastante falso para mi 1. Completamente falso para mi

47. Toda novedad me entusiasma
48. No me atraen las situaciones en constante cambio
49. Creo que no hay valores y costumbres totalmente válidos y eternos
50. No pierdo tiempo en aprender cosas que no estén estrictamente relacionadas con mi campo de intereses
51. Soy una persona que siempre busca nuevas experiencias
52. Creo que todo problema puede ser resuelto de varias maneras
53. Siempre me han fascinado las culturas diferentes a las mías
54. No comprendo que empuja a las personas a comportarse de modo diferente a la norma
55. Siempre intento ver las cosas desde distintos enfoques
56. No suelo buscar soluciones nuevas a problemas para los que ya existe

una solución eficaz

57. Ante los obstáculos grandes, no conviene empeñarse en conseguir los objetivos propios
58. No es fácil que algo o alguien me haga perder la paciencia
59. Llevo a cabo lo que he decidido, aunque me suponga un esfuerzo no previsto
60. Llevo adelante las tareas emprendidas, aunque los resultados iniciales parezcan negativos
61. Difícilmente desisto de una actividad que he comenzado
62. Es inútil empeñarse totalmente en algo, porque la perfección no se alcanza nunca
63. Si fracaso en algo, lo intento de nuevo hasta conseguirlo
64. Sólo quedo satisfecho cuando veo los resultados de lo que había programado
65. Cuando empiezo a hacer algo, nunca sé si lo terminaré

Escoge una de las alternativas A o B (solo una) la que más se aproxime a tu forma de pensar, sentir o actuar:

66. La idea de que los profesores son injustos con los alumnos es una tontería
    La mayoría de los estudiantes no se dan cuenta del grado en que sus calificaciones están influenciadas por hechos accidentales.
67. He encontrado a menudo que lo que tiene que ocurrir, ocurre.
    La confianza en el destino nunca ha tenido tanta fuerza para mí, como en el momento de tomar una decisión que lleva a un curso de acción definido.
68. En el caso del estudiante bien preparado rara veces se da, si es que se da, lo del "examen injusto".
    Muchas veces, las preguntas de los exámenes tienden a estar tan poco relacionadas con el trabajo del curso, que el estudio es realmente inútil.

69. Alcanzar el éxito es cuestión de trabajo duro; la suerte tiene poco, o nada, que ver en ello.

    Conseguir un buen trabajo depende principalmente de estar en el lugar exacto en el momento preciso.

70. Cuando hago planes estoy casi seguro de que podré ponerlos en marcha.

    No siempre es sensato hacer planes a demasiado largo plazo, porque muchas cosas se vuelven, de algún modo, una cuestión de buena o mala suerte.

71. En mi caso, conseguir lo que quiero tiene poco, o nada, que ver con la suerte.

    Muchas veces daría lo mismo decidir lo que hay que hacer, tirando una moneda al aire.

72. Quien logra ser el jefe depende, a menudo, de quien fue lo bastante afortunado de estar el primero en el lugar exacto.

    Conseguir que la gente haga lo que debe depende de la propia habilidad y capacidad; la suerte tiene poco, o nada, que ver en ello.

73. La mayoría de las personas no se dan cuenta del grado en que sus vidas están controladas por sucesos o hechos accidentales.

    Realmente, no existe la "suerte".

74. A la larga, las cosas malas que nos suceden, se compensan con las buenas.

    La mayoría de las desgracias son el resultado de la falta de capacidad, ignorancia, pereza, o de las tres cosas a la vez.

75. Algunas veces no puedo entender cómo determinan los profesores las calificaciones que dan.

    Hay una relación estrecha y directa entre lo que se estudia y las notas que obtenidas.

76. Muchas de las cosas desagradables en la vida de las personas son, en parte, debidas a la mala suerte.

Los infortunios de la gente son el resultado de errores que comenten.

77. Muchas veces pienso que tengo poca influencia sobre la cosas que me suceden. No me puedo creer que el azar o la suerte jueguen un papel importante en mi vida.

78. Lo que me sucede es resultado de mis propias acciones.

Algunas veces siento que no tengo bastante control sobre el rumbo que está tomando mi vida.