

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



Nulan

**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS

+info <http://nulan.mdp.edu.ar/2595/>

*“La formación emprendedora en los
estudiantes de la Facultad de Ciencias
Económicas y Sociales de la Universidad
Nacional de Mar del Plata”*

TESINA DE GRADUACIÓN
Licenciatura en Economía

Juan Pablo Fratuzzo

Director: Gustavo Nuñez Fioramonti

Junio, 2016
Mar del Plata, Argentina

*“La formación emprendedora en los
estudiantes de la Facultad de Ciencias
Económicas y Sociales de la Universidad
Nacional de Mar del Plata”*

Autor: Juan Pablo Fratuzzo

Director: Gustavo Nuñez Fioramonti

Comité evaluador: Mg. Zulma Montero
Lic. Andrea Belmartino

Resumen

El emprendedorismo se considera un motor de la innovación y el crecimiento. Prestar especial atención a la formación impartida por la universidad pública, reconoce la importancia de la educación en el desarrollo de una cultura emprendedora.

Es necesario poder reconocer las expectativas, percepción, rasgos psicosociales, estímulos y actitud emprendedora de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata, para iniciar una actividad empresarial. El objetivo principal de este trabajo se centra en profundizar en dichas variables, basándose en un estudio realizado en una amplia muestra del estudiantado universitario, fuente de potenciales emprendedores. Los resultados indican una fuerte vocación emprendedora en los estudiantes, que no se ve acompañada por la percepción que tienen los mismos sobre la formación recibida. Asimismo, se observan diferencias estadísticamente significativas en las habilidades y expectativas de los estudiantes según el grado de avance en la carrera. Por último se verifica una asociación positiva entre los estudiantes con padres que se han desempeñado en una actividad independiente y la vocación emprendedora de los alumnos.

Palabras clave

Emprender, enseñanza, cultura, universidad, desarrollo.

Abstract

Entrepreneurship is considered an engine for innovation and growth. Paying special attention to the training provided by the government-funded university recognizes the importance of education in the development of an entrepreneurial culture.

It is necessary to recognize the expectations, perceptions, psychosocial traits, encouragement and entrepreneurial attitude of students of the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata to start a business. The main goal of this research focuses on going in depth on these variables based on a study conducted among a large sample of college students, which are the source of potential entrepreneurs. The results show a strong entrepreneurial spirit in students, which is not accompanied by their perception of the training received. In addition, there are statistically significant differences in the students' skills and expectations depending on the degree of progress in their course of studies. Finally, a positive association is verified among students, whose parents have performed an independent activity, and their entrepreneurial spirit.

Key words

Start up, education, culture, college, development.

Agradecimientos

A mi director de tesis Gustavo por la paciencia, apoyo y motivación en cada una de las instancias;

A los integrantes del Grupo Acompañando Emprendedores;

A mis compañeros de trabajo de Extensión de Económicas por la ayuda y el apoyo diario;

A las estudiantes de traductorado Lara, Cecilia y Brenda por el abstract que fue el último paso;

A todos aquellos que contribuyeron que son incontables;

A mi familia por todo lo que me ha dado y porque sin ellos no hubiera conseguido nada;

A mis amigos por el apoyo y el aguante en cada momento.

Tabla de Contenidos

Resumen	2
Palabras clave	2
SECCIÓN II- Marco Teórico	14
El pasado: orígenes del término “Emprendedor”	14
<i>Estado de la Literatura sobre el tema</i>	15
Conocimientos involucrados en el desarrollo de emprendimientos	20
<i>¿Qué es una actitud?</i>	23
El rol de la Universidad	25
Un antecedente: La propensión de estudiantes de ingeniería a Empezar	28
Contribuciones al desarrollo Emprendedor en Europa	31
<i>Programa Europeo de intercambio de emprendedores y empresas “Erasmus para jóvenes emprendedores”</i>	33
Modalidades de enseñanza centradas en el desarrollo de competencias	34
SECCIÓN III – Metodología De La Investigación	36
Fuente de datos	36
Variables a analizar	38
<i>¿Cómo se miden las actitudes emprendedoras?</i>	38
Técnicas estadísticas de análisis	41
SECCIÓN IV: Resultados	43
A. Análisis descriptivo de las variables	43
A.1) <i>Preferencias laborales futuras</i>	45
A.2) <i>Expectativas sobre ingresos futuros</i>	46
A.4) <i>Resumen Expectativas</i>	48
A.5) <i>Vocación emprendedora</i>	48
A.6) <i>Medición de Habilidades Emprendedoras</i>	49
A. Análisis de asociación entre las variables	50
1. <i>Expectativas y grado de avance en la carrera</i>	50

2.	<i>Expectativas-análisis por carrera-</i>	51
3.	<i>Expectativas-análisis por género-</i>	57
4.	<i>Expectativas y vocación emprendedora</i>	59
5.	<i>Expectativas y educación secundaria</i>	64
6.	<i>Modelo de rol</i>	66
7.	<i>Medición de Habilidades Emprendedoras</i>	67

SECCIÓN V: Conclusiones y Futuras Líneas De Investigación 70

Conclusiones	70
--------------	----

Futuras Líneas de Investigación	73
---------------------------------	----

SECCIÓN 7- Anexos 78

ANEXO I: Formulario De Encuesta	78
---------------------------------	----

ANEXO II: Universo y muestra	83
------------------------------	----

ANEXO III: Tablas	84
-------------------	----

SECCIÓN I- Introducción

El proceso de generación de emprendimientos y creación de empresas ha venido adquiriendo creciente importancia en el plano de la política económica (Kantis y Komori, 2002), siendo considerado como un fenómeno complejo y vinculado a factores sociales, culturales y económicos, cuya importancia radica en su contribución al crecimiento económico, al desarrollo de nuevos actores para completar y diversificar cadenas de valor y clusters, a la creación de empleo, al fortalecimiento de los procesos de innovación y la promoción del recambio generacional del empresariado (Shapero, 1984; Audretsch, 1995; Gibb y Ritchie, 1982; Buame, 1992; y Kantis, 2004).

En la última década, se visualiza un creciente interés por el fomento de la cultura emprendedora. El surgimiento de la temática en la agenda de políticas públicas a partir de programas de apoyo específicos para emprendedores, una mayor aparición de relatos emprendedores en medios masivos de comunicación e interacción entre distintos actores que conforman el ecosistema emprendedor, son algunos ejemplos del mayor interés de la sociedad por la temática emprendedora.

Todo proceso emprendedor conlleva un sinnúmero de complejidades que deben ser abordadas de manera integral por quien comienza un proyecto productivo o comercial. La sustentabilidad económica del emprendimiento será en todos los casos el determinante del éxito, y se ve amenazada por una serie de particularidades: su tamaño, su escala de producción, problemas para acceder a financiamiento, desconocimiento de mercado, carencia de redes, información asimétrica, entre otros (Kantis y Drucaroff, 2011).

Al mismo tiempo, el interés en iniciar o ser dueño de una empresa muestra una mayor intensidad. De acuerdo a datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en Argentina en 2011 se registró el nacimiento de más de 56 mil empresas y el promedio de los últimos cinco años de los que se tienen registros (2007 a 2011 inclusive) es de más de 60 mil nuevas empresas registradas. Como complemento, la dinámica de nacimientos ha sido superior a la dinámica de cierre de empresas desde 2003 hasta 2011^{1y2}.

Esto estaría indicando que hay un campo muy fértil para el desarrollo de iniciativas desde el sistema educativo formal orientado a la formación de emprendedores, a promover el desarrollo del perfil emprendedor entre los estudiantes o el espíritu empresarial, fundamentado en la creciente demanda por parte de los estudiantes de este tipo de iniciativas y de espacios. El individuo emprendedor no sólo debe y puede tomar el destino en sus manos, sino que haciendo

¹ Último año del que se disponen datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

² Si se analiza en detalle esta dinámica se pueden observar, en primer lugar, el efecto de recuperación de la crisis 2001 y de la década del '90 (con tasas de nacimiento extraordinariamente altas en 2003-2007) y luego un período de acomodamiento y estancamiento con leve decrecimiento de las tasas de nacimiento y leve crecimiento de las tasas de cierres de empresas, pero siempre el saldo neto es positivo (mayor nacimiento que cierre).

esto último, genera beneficios colectivos; ya sea a través de la generación de puestos de trabajo, la disponibilidad de mejores bienes y servicios a un menor costo (Schumpeter, 1911), o simplemente, su contribución al desarrollo económico de una región particular.

Si bien todo lo anterior es cierto, se requiere de un sistema educativo adecuado, que comprenda las problemáticas que presentan estas unidades productivas y contribuya al fomento y desarrollo de una cultura emprendedora.

Un sondeo del Instituto de Investigaciones de Cs. Administrativas, (Galán *et. al.*, 2004) demuestra que si los emprendimientos son llevados adelante por profesionales (de cualquier formación), sus resultados, medidos según la rentabilidad, la salud de la empresa y los niveles de ventas, son ostensiblemente superiores a los dirigidos por sus pares no profesionales.

Esta relación positiva entre el nivel de formación del emprendedor y los resultados económicos de un emprendimiento coinciden con el trabajo realizado por Veciana (2002), quién afirma que mientras la tasa de cierre de empresas, en personas con poca formación, suele llegar hasta el 80 por ciento, en muestras que comprenden sólo a graduados universitarios, es inferior al 20 por ciento”.

En un mundo globalizado y lleno de incertidumbres, los emprendedores deben contar con las herramientas necesarias para conocer y tener un mayor control de las variables del mercado, así como también para poder planificar. Sin embargo el énfasis de la formación universitaria de emprendedores en la generación de motivaciones y actitudes, que quizás no estén presentes en la sociedad implica un desafío pedagógico y teórico. La falta de problematización de modelos teóricos aplicados en diferentes contextos sociales implica un riesgo para el éxito de estos planes de formación. Las posturas más sistémicas o estructuralistas sostienen que el sistema social de creencias colectivas domina el proceso de toma de decisiones individuales e institucionales (Braidot y Cesar, 2013).

No existe un único o mejor modelo de educación y formación para el trabajo en ningún país del mundo. Los países deben identificar sus propios puntos fuertes y sus debilidades y construir a partir del progreso alcanzado. Embarcarse en reformas estructurales de diseño deficiente puede, a la larga, traer consigo costos más altos que los asociados con el statu quo. La visión a corto plazo predominante explica en gran parte el problema de la región. Sin grandes reformas que fortalezcan las habilidades adquiridas por los niños y los jóvenes en la escuela, y que a la vez promuevan la actualización permanente de las habilidades en la fuerza laboral, será difícil alcanzar cambios sustanciales y sostenibles (BID, 2014).

En el presente trabajo se incursiona concretamente en el análisis de la influencia de la formación universitaria sobre la vocación emprendedora de los alumnos de cuatro carreras de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FCEyS) de la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMDP), consideradas profesionalistas, comparando la situación en el segundo año, y en el último de sus respectivas carreras.

Con este enfoque, en la Sección I, se presentarán los objetivos del trabajo (tanto generales como específicos). En la Sección II se realizará una descripción sobre la bibliografía referida al tema del Emprendedorismo, que ofrece el marco teórico para el abordaje de la investigación, intentando destacar la relación existente entre formación emprendedora, las metodologías de enseñanza y su influencia en los mejores rendimientos de los emprendimientos. En la Sección III se desarrollará la metodología a utilizar para la realización del trabajo, describiendo la fuente de datos, las variables a analizar y las técnicas estadísticas utilizadas en el análisis. En la Sección IV se describirán los datos procesados, planteando los resultados obtenidos, dejando para la Sección V las conclusiones del trabajo y el planteamiento de futuras líneas de investigación.

Justificación de la investigación

El contexto actual argentino brinda elementos favorables para el desarrollo de emprendimientos. El surgimiento de un mayor número de programas de apoyo, los cuales ofrecen asistencia técnica, económica y financiera para el desarrollo de nuevos emprendimientos; la aplicación de nuevas metodologías de enseñanza y redes consolidadas entre las distintas instituciones, se avizoran como elementos que fomentan el desarrollo de una cultura emprendedora. Utilizar estos de forma efectiva e intentar consolidar aquellos que sean necesarios, es derecho y obligación de los emprendedores y de todas aquellas personas que se encuentran dentro del ecosistema emprendedor. Para alcanzar tales objetivos, a través de su acción el emprendedor buscará lograr el desarrollo en tres planos fundamentales: humano, económico y social. Estos planos, deberán acoplarse y equilibrarse entre sí para generar cadenas de valor, entendidas como articulaciones entre diversos trabajos humanos, y conseguir así beneficios humanos, económicos y sociales, legítimos y sostenibles, para cada uno de los habitantes de nuestro país. El plano humano supondrá el desarrollo de instancias educativas -en todos sus niveles: primario, secundario, terciario, universitario- que impulsen a los estudiantes a reconocer el valor positivo que el Emprendedorismo tiene para la comunidad en su conjunto. Del mismo modo, será fundamental que aprendan a identificar los beneficios de convertirse ellos mismos en emprendedores, lo cual les permitirá alcanzar un desarrollo personal a nivel humano, a través del aprovechamiento de inquietudes e intereses personales como insumos para la creación. En cuanto al plano económico, dentro del mismo, el objetivo del emprendedor será generar actividades de producción y/o comercialización que permitan emplear ciudadanos de una cierta comunidad, desarrollar un determinado producto o servicio, y expandir el mismo en un escenario local, nacional o internacional, de acuerdo a sus oportunidades y expectativas. Estas actividades se ubicarán dentro de una red productiva que permitirá construir ciertas cadenas de valor que potencien la calidad y el alcance de cada una de ellas. Por último, en el plano social el emprendedor buscará crear organizaciones intermedias, ubicadas entre las familias y el Estado, que le permitan establecer lazos de solidaridad con otros emprendedores, y sean útiles para reconocer la necesidad de desarrollar nuevas y determinadas cadenas de valor, afianzar y ampliar las ya generadas, y velar por la sustentabilidad de los intereses de quienes las llevan adelante día a día.

Para el BID (2008)

Las debilidades que exhibe el sistema de desarrollo emprendedor en los países de la región justifican la necesidad de promover Programas Nacionales de Desarrollo Emprendedor que estén basados en una concepción integral y sistémica y en diagnósticos de partida que permitan establecer prioridades en el tiempo. El desafío actual es avanzar hacia una etapa de mayor alcance, ampliando el número de países comprometidos con el

desarrollo emprendedor e implementando programas nacionales. Ello permitiría ganar escala y visión estratégica integral, potenciando las iniciativas de la sociedad civil e impactando más decididamente sobre el nacimiento y desarrollo dinámico de emprendedores y emprendimientos con potencial de crecimiento e innovación (p.20).

¿Por qué creo que el factor educativo juega un rol principal a la hora de fomentar el desarrollo de una cultura emprendedora?

En este marco, la formación educativa constituye un factor fundamental que contribuye al proceso de desarrollo de capacidades emprendedoras. Es importante que las instituciones de enseñanza e investigación asuman un papel como formadoras de emprendedores y creadores de nuevas empresas, actitud que, sumada a sus funciones tradicionales, ampliarán las oportunidades para que más personas sean motivadas a iniciar su propio negocio. Para esto es necesario un cambio de cultura en los dirigentes, profesores, técnicos, alumnos, organizaciones de fomento, comunidad, y en fin, de toda la sociedad (Braidot, 2015).

La mayoría de los EBU (emprendedores de base universitaria) reconocieron el aporte de la universidad a la adquisición del conocimiento técnico necesario para crear la empresa (76,8 %), de la capacidad de resolver problemas (68,3%) y, en menor medida, de planificar (53,7%) pero no de la motivación y del resto de las competencias para emprender y desarrollar una firma, como lo son la negociación, la toma de riesgos, comunicación y administración (Kantis, 2002). La evidencia internacional coincide con los resultados de esta investigación en el hecho que la vocación y la mayoría de las capacidades emprendedoras se forjaron en el ámbito laboral (Lafuente y Salas, 1989; Robinson y Sexton, 1994; Tackey y otros, 1999).

Proporcionar a los jóvenes el contacto con el espíritu emprendedor y darles, junto a sus formadores, el apoyo que precisan para desarrollar las competencias empresariales se convierte en una labor esencial. En este cometido, las instituciones educativas juegan un papel clave, siendo necesaria la introducción de elementos innovadores, tanto en la dimensión pedagógica y curricular, como en la organizativa, para intensificar la relación con el entorno económico, social y empresarial en que los centros educativos realizan su actividad. Valorando las cualidades necesarias para poner en marcha una empresa, como empuje, creatividad y constancia, nos encontramos con unas competencias personales que deben y pueden enseñarse desde edades muy tempranas.

Las capacidades y habilidades para la gestión, en cambio, han de ser trabajadas en fases formativas más avanzadas, como universidad y ciclos formativos, no centrándose sólo en estudiantes de dirección de empresas sino favoreciendo, por ejemplo, la combinación del potencial empresarial y el técnico en estudiantes de facultades técnicas, o bien combinando la educación en espíritu empresarial con programas de investigación, uniendo la excelencia científica a la comercialización de los resultados (Verguizas, *et al.*, 2004).

Las misiones de la universidad se han ido acrecentado y complejizando desde su origen, como primera institución de la modernidad, manteniendo desde siempre una íntima relación con su entorno socio-económico (Cortes Aldana, 2006). De esta forma, la combinación entre el compromiso de mantener un legado cultural, una misión social y políticas de extensión, llevaron a las universidades de la región a pensar la transferencia tecnológica como una parte central de su actividad (Fronzizi, 1971; Naidorf, 2009).

Mollo Brisco (2008) expresa que los emprendimientos se pueden clasificar según su naturaleza en dos tipos: aquellos motivados en la “visión de oportunidad” y aquellos motivados en la “necesidad de supervivencia”, siendo solo los primeros los que contribuyen al crecimiento económico de la región (aportando generación de empleo, valor agregado e innovación).

Por otro lado también existe evidencia, a nivel nacional, de que las principales políticas públicas desarrolladas por los gobiernos están orientadas mayoritariamente a la oferta de facilidades financieras y pocas a perfeccionamiento de capacidad técnica y capacitación profesional. La ayuda financiera tiende por lo general a “asegurar” el aumento de nuevos emprendimientos, dejando en segundo plano el trabajar sobre cuestiones que hacen a la calidad de los mismos.

La otra cara de la moneda, es el fomento de la formación emprendedora en lo que respecta a aptitudes, actitudes y vocación emprendedora. El actual contexto macroeconómico es favorable para la creación de nuevos emprendimientos, ya que existen distintos instrumentos de apoyo al emprendedorismo. Sin embargo estas oportunidades no se pueden aprovechar si en principio, no existen emprendedores motivados y capacitados.

El fomento del espíritu emprendedor promueve el auto empleo como una alternativa de carrera al tiempo que proporciona a los alumnos habilidades y conocimientos requeridos para la creación de empresas. Pero... ¿es la formación impartida por nuestro sistema educativo la necesaria para generar una influencia emprendedora en nuestros alumnos?, ¿la Universidad contribuye a la creación y al desarrollo de nuevas empresas?, ¿qué conocimientos y que metodologías de enseñanza son las más adecuadas al buscar desarrollar nuevos emprendimientos?

En la presente investigación se incursiona concretamente en el análisis de la influencia de la formación universitaria sobre de las actitudes emprendedoras de los alumnos de cuatro carreras de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la UNMDP, consideradas profesionalistas, comparando la situación en el segundo año, y el último de sus respectivas carreras.

Objetivo general del trabajo de Tesis

Determinar si la educación universitaria recibida por los alumnos de las carreras de: Contador Público, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Economía y Licenciatura en Turismo dictadas en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales [FCEyS], perteneciente a la Universidad Nacional de Mar del Plata [UNMDP], fomentan la Vocación Emprendedora de los alumnos.

Objetivos particulares del trabajo de Tesis

- Relevar las expectativas, vocación y habilidades emprendedoras de los alumnos de las carreras mencionadas anteriormente.

¿Por qué la elección de la Facultades de Cs. Económicas y Sociales?

La elección de las carreras seleccionadas para la muestra, no es azarosa ni arbitraria. Si bien una investigación más profunda debería incluir a alumnos de todas las facultades que conforman la UNMDP, en este caso se decidió tomar solo la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, cuyas carreras se encuentran vinculadas con la planificación, gestación y desarrollo de nuevos proyectos productivos, versus a otras facultades que poseen carreras más académicas o científicas. La justificación de esto la encontramos en que no existe un acuerdo entre los académicos sobre si estas actitudes deben ser impartidas para todas las carreras universitarias o solo para algunas. Con esto no se busca tomar una postura sobre si se debe impartir este tipo de educación en todas las carreras o no, sino tan solo plasmar el tema en las que si se está de acuerdo que debería impartirse.

SECCIÓN II- Marco Teórico

El pasado: orígenes del término “Emprendedor”

En el siglo XVI se denominaba emprendedores a los aventureros que se lanzaban al Nuevo Mundo en búsqueda de mayores oportunidades de crecimiento económico y social para sus comunidades de origen. Posteriormente en Francia se identificó con este mismo nombre a militares expedicionarios, constructores de vías terrestres y arquitectos de construcciones públicas (CECREDA, 2011). Se puede observar de este modo que a lo largo de la historia los emprendedores han estado asociados a la iniciativa de correr riesgos con el objetivo de generar innovaciones y oportunidades de crecimiento para ellos y las comunidades en las que se insertan.

El término "emprendedor" fue utilizado por primera vez en el siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon, quien lo definió como un agente económico que compraba medios de producción a determinado precio a fin de combinarlos y crear un nuevo producto (Chamorro *et al.* 2007).

Tiempo más tarde, otro economista francés, Jean-Baptiste Say, incorporó a la definición anterior el concepto de que el emprendedor era también un líder que atraía a otras personas con el objetivo de constituir organizaciones productivas. Por su parte, los economistas ingleses Adan Smith, David Ricardo y John Stuart Mill efectuaron su propia interpretación del término al definir al emprendedor como "gerente de negocios" (Chamorro *et al.* 2007).

Será Joseph Schumpeter quien en el siglo XX ubicará al emprendedor como el elemento dinámico del capitalismo, afirmando que el cambio se genera por la introducción de nuevas innovaciones por parte del empresario innovador (Monteagudo y Martinez, 2008, p.122).

Pereyra & Molina (2012) expresan lo siguiente:

La conceptualización del emprendedor como un “destructor creativo”, que rompe los ciclos ajustados del mercado mediante una innovación, es utilizada como un argumento central a la hora de diferenciarlo de la noción de empresario que se asocia tanto al agente que aporta su capital dejando en manos del emprendedor el riesgo de la introducción de la innovación, como al agente económico que inserto en la corriente circular de la economía se dedica más bien a administrar razonablemente su capital sin introducir discontinuidades en el ciclo económico (p.11).

Estado de la Literatura sobre el tema

Argentina ofrece evidencias de un creciente interés por el desarrollo emprendedor en diversas formas. La aparición del tema en la agenda de políticas públicas manifestado por el surgimiento de programas de apoyo específicos para emprendedores, una mayor aparición de relatos emprendedores en medios masivos de comunicación o incluso suplementos específicos destinados a emprendedores, son algunas muestras de un mayor interés de la sociedad por la temática emprendedora. (Braidot y Cesar, 2013). Desde distintas concepciones ideológicas y remarcando la importancia del desarrollo de una cultura emprendedora. Este interés se basa, en gran parte, en las evidencias acerca de su contribución al crecimiento y desarrollo económico.

El momento actual contempla un escenario mundial de transformaciones y viene siendo marcado por diversas características peculiares, presentando nuevos desafíos y oportunidades para las persona, para las organizaciones y para la sociedad, al mismo tiempo en que son definidas una nueva realidad y una apertura para nuevas perspectivas (Braidot, 2015).

Para enfrentar los desafíos demandados por este contexto de cambios, el espíritu empresarial y la innovación son destacados como los temas emergentes, constituyéndose en importantes Instrumentos en la búsqueda de soluciones para los problemas sociales, para la generación de trabajo y renta y en la búsqueda de un desarrollo sustentable (social, económico y ambiental). Crece una corriente de investigadores que realzan la importancia del espíritu empresarial y de la innovación en la formulación de políticas gubernamentales volcadas hacia el desarrollo socio-cultural y económico de los países y regiones. (Ilva, Gomes e Correia, 2009; Souza e Souza, 2006; Cunha e Steiner Neto, 2005).

Existe una constante relación positiva entre el nivel de desarrollo económico de un país y su nivel y tipo de actividad emprendedora (Audretsch, 2007, p.65).

Entre los organismos internacionales abocados al estudio de este fenómeno, encontramos al “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM)³ y a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)⁴. Ambos, sostienen programas de investigación a nivel global que estudian la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico de una región. Se

³ El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el más prestigioso y extenso estudio sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial. Esta investigación ha analizado a más de 100 países desde el año 1999 y tiene como objetivo principal medir los niveles de emprendimiento de los países y probar la relación de estos con el desarrollo económico local. El informe fue fundado por Babson College y The London Business School y actualmente es coordinado a nivel mundial por la Global Entrepreneurship Research Association que es patrocinada por Babson College, la Universidad del Desarrollo de Chile, el Tecnológico de Monterrey y la Universidad Tun Abdul Razak. Disponible en: <http://gem.ufm.edu/que-es-gem/> (Consulta: 20/04/2016)

⁴ Fundada en 1961, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) agrupa a 34 países miembros y su misión es promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo. Disponible en: <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/> (Consulta: 23/05/2016)

reconoce gran interés en describir las ventajas al fomentar el desarrollo de una cultura emprendedora.

Distintos autores han coincidido que la generación de nuevos proyectos en una sociedad se traduce en un efecto multiplicador de la economía, a través de la creación de nuevos empleos, el desarrollo social y la innovación tecnológica. Entre ellos, podemos destacar los siguientes:

- Simón González y Eduardo Matozo (2013) sostienen que la actitud emprendedora no se limita a los individuos que buscan un beneficio económico por actividades comerciales. La encontramos en los investigadores, quienes buscan nuevos conocimientos y procesos, que son susceptibles de ser transformados en negocios; o en los gestores de tecnología, quienes logran la transformación de esas ideas en negocios o en los tantos actores sociales que realizan importantes aportes para amplios sectores.
- Howard Aldrich (2005) enumeró cuatro puntos centrales en el campo de la sociología económica. Estos recogían diversas tradiciones de debate conceptual: 1. el crecimiento económico, la producción y la inversión de capital; 2. la capacidad de innovación; 3. la identificación de oportunidades, y 4. la creación de nuevos marcos organizacionales.
- Fernando Dolabela (2005) sostiene que el Emprendedorismo es muy importante para combatir la miseria, que no es ausencia de dinero sino ausencia de poder del individuo para participar en las decisiones que afectan su vida.
- Kantis H (2004) señala que los emprendimientos basados en la innovación, son una importante fuente de crecimiento del empleo, favorecen el desarrollo tecnológico, el incremento de la productividad y permiten canalizar las energías creativas de la sociedad.
- Audretsch y Thurik (2001) enuncian que el surgimiento de nuevas empresas genera crecimiento económico. Se transforma en un vehículo para la innovación y el cambio y, por lo tanto, facilita los procesos de difusión de conocimientos. Por otra parte, apoyados en la concepción schumpeteriana, reconocen que su importancia radica en que facilita la modernización de la estructura empresarial y da lugar a incrementos en los volúmenes de producción.
- Kourilsky (1995) afirma que la creación de empresas y, consecuentemente, la generación de nuevos puestos de trabajo son imprescindibles para el crecimiento económico de los países.

De las definiciones presentadas anteriormente se puede ver la repetición de términos al describir los beneficios que genera el desarrollo de una cultura emprendedora, como son innovación, generación de empleo, creación de competitividad, diversificación del tejido productivo y dinamismo de la economía.

El GEM se basa en dos premisas. Primero, que la prosperidad de una economía en cualquier fase de desarrollo es altamente dependiente de un sector emprendedor dinámico. La

naturaleza, el nivel de la actividad emprendedora y el impacto de la misma varían de acuerdo al nivel de desarrollo de cada economía. La capacidad emprendedora de una economía requiere de la existencia de individuos con habilidad y motivación para comenzar un negocio, así como las percepciones sociales positivas sobre la misma. Segundo, que la actividad emprendedora de una economía debe incluir la participación de todos los grupos sociales: mujeres, jóvenes, con diferente nivel de educación, capacidades, edades. Los emprendimientos de alto impacto hacen una gran contribución al desarrollo de una economía, la competitividad nacional depende en gran medida de la innovación y los emprendimientos de alto potencial con expectativas de internacionalización (Kelley, D. J., Singer, S., y Herrington, M, 2012).

No obstante, los monitoreos realizados por los organismos como el GEM y la OCDE muestran que no todos los nuevos emprendimientos están caracterizados por estos elementos. Por ello es importante resaltar que no solo interesa la generación de nuevas empresas sino el tipo y calidad de empresas que se generan.

Por ejemplo, en su último reporte anual, el GEM, encuentra que Argentina presenta un contexto favorable para potenciar el crecimiento, por lo cual los emprendedores locales se encontrarían ante una gran oportunidad para captar nuevos mercados e inversiones producto de un contexto internacional favorable; ávido de consumir, en constante crecimiento y mayor capacidad de compra. Según este informe, cerca del 40% de la población adulta (entre 18 y 64 años) del país está vinculada a actividades emprendedoras (como dueños de negocios o impulsando nuevos emprendimientos en etapa naciente o temprana), (Torres Carbonell, 2010:24).

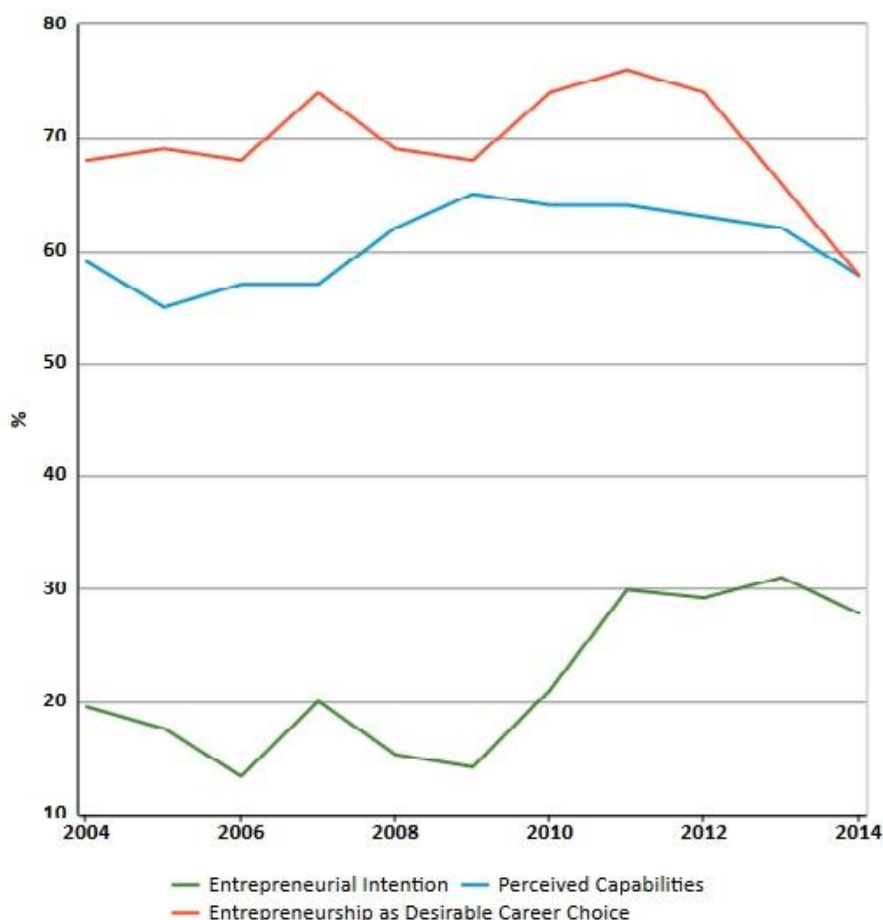
Ahora bien, este tipo de trabajos suele confundir el fenómeno del cuentapropismo con la generación de microemprendimientos. El informe diferencia aquellos emprendedores que inician sus proyectos por necesidad u oportunidad.

En el modelo del GEM, los individuos participan en actividades emprendedoras por dos principales razones:

- Desarrollan un emprendimiento para explotar la percepción de una nueva oportunidad de negocio.
- Son empujados dentro de la actividad emprendedora debido a la ausencia o insatisfacción de otras opciones laborales.

Los emprendimientos que contribuyen al crecimiento económico generalmente son los emprendimientos por oportunidad, ya que los emprendimientos por necesidad, en su mayoría, no dejan de ser un emprendimiento para subsistencia del dueño y su núcleo familiar directo, no generan fuentes de trabajos adicionales, no son innovadoras y no tienen entre sus objetivos el crecimiento constante.

Gráfico 1. Motivación, Habilidades e Iniciativa emprendedora (Argentina, 2004-2014).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del GEM.

En el Gráfico 1, se puede ver el acelerado incremento de la motivación a emprender, en el periodo que va de 2009 a 2011, llegando a estabilizarse y a sufrir una leve caída durante 2014.

En lo que respecta a las capacidades emprendedoras necesarias para llevar adelante un proyecto empresarial se puede constatar un incremento en el periodo 2007-2009, estabilizándose en ese mismo año y sufriendo una caída constante en los años posteriores, culminando con una caída precipitada hacia fin del periodo de análisis.

En cuanto a la elección de convertirse en un emprendedor, como opción de carrera, se observa igual panorama que para la variable "Motivación Emprendedora".

Por otro lado, es de esperar que el auge por el fenómeno emprendedor venga acompañado de diversas actividades tendientes a fomentar este tipo de fenómeno. Las políticas públicas han sido una de las herramientas más utilizadas para favorecer la creación de empresas. Hoy en día, sin embargo, también existen algunas iniciativas privadas que se enmarcan dentro de sus programas de "Responsabilidad Social Empresarial".

La OCDE detalla en sus conclusiones un conjunto de elementos importantes a la hora de delinear políticas públicas para promover la empresarialidad en América Latina⁵. Entre ellas se detallan las siguientes implicaciones y recomendaciones globales:

1. El desarrollo de políticas de promoción y apoyo a la actividad emprendedora, que favorezcan los canales de movilidad social entre sus individuos. El incorporar a las mujeres y a los individuos que se encuentran en una condición socioeconómica desfavorable podrían ser alternativas para garantizar un acceso más equitativo a las fuentes de riqueza. Se debe contribuir a fortalecer los programas de apoyo a quienes por primera vez desean iniciar su empresa.
2. Las políticas diseñadas para favorecer el desarrollo de nuevos emprendimientos dinámicos deben alentar a los jóvenes a adquirir experiencia laboral relevante y a desarrollar sus redes de contacto.
3. Una estrategia integral de apoyo a la empresarialidad debe ser implementada de forma coordinada entre los distintos programas que la conforman y entre las diferentes instituciones y agencias que participan en la ejecución. Es importante trabajar de forma articulada, a nivel local, para contribuir a los procesos de desarrollo económico.
4. Las iniciativas para promover la empresarialidad deben ser concebidas con un horizonte de largo plazo, ya que el ciclo de maduración de un proyecto empresarial desde la etapa de motivación hasta que se crea la empresa lleva uno años.

A partir de estas conclusiones globales, podrían considerar algunas de las siguientes recomendaciones:

1. La difusión de modelos de empresarios ejemplares, en medios masivos de comunicación, promueven la vocación empresarial en la población. La presentación de casos de emprendedores que consiguieron crear y desarrollar empresas dinámicas ayudará a despertar el espíritu emprendedor.
2. El desarrollo de programas para promover la vocación y competencias emprendedoras en el sistema educativo a nivel secundario, técnico y universitario. Se deben aplicar nuevas metodologías de enseñanza que permitan (a partir de la experiencia) promover en los estudiantes, el desarrollo de competencias tales como la creatividad, la capacidad de negociación, la toma de riesgos, el trabajo en equipo, entre otras.
3. El desarrollo de redes empresariales y la formación de equipos de emprendedores. La generación de foros especiales o clubes de empresarios en donde éstos puedan conocerse e

⁵ Kantis H., Ishida M., Komori M. (2002). Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia. Inter-American Development Bank, pp. 78-91.

intercambiar prácticas con empresarios de mayor experiencia, consultores, inversionistas y responsables de las políticas que afectan al sector empresarial.

4. Se debe acelerar el periodo de gestación de nuevas empresas mediante acciones orientadas a la promoción de la innovación y al fortalecimiento de los vínculos empresariales. Además se debe facilitar el acceso a la información y el apoyo pertinente para el desarrollo del proyecto empresarial.

5. Al intentar crear y desarrollar un emprendimiento los emprendedores se enfrentan con importantes barreras y obstáculos que dificultan el crecimiento y la sostenibilidad de las firmas. Estas limitaciones podrían reducirse a través de la eliminación de trabas y costos burocráticos, la creación de una infraestructura de financiamiento adecuada, y la orientación de los programas de apoyo a Pymes para cubrir las necesidades específicas de las nuevas empresas.

6. Una estrategia de apoyo a la empresarialidad exige que múltiples organizaciones con competencias diversas y especializadas trabajen con altos niveles de eficiencia y coordinación. Deben implementarse programas que permitan que los organismos gubernamentales de los distintos niveles (nacional, local y regional), las universidades y otras instituciones tales como institutos técnicos de formación, las cámaras empresariales y otras entidades de la sociedad civil, trabajen de forma articulada para favorecer el desarrollo de una cultura emprendedora.

El trabajo de investigación “The entrepreneurial process: men, women and minorities” (Reynolds & White, 1997) demuestra, entre otras cosas, que la mayoría de las políticas y planes de fomento de actividades emprendedoras de Wisconsin están dirigidas hacia la financiación y el conocimiento sobre fuentes de financiamiento de las mismas (164 programas sobre un total de 752). Este mismo esquema de políticas públicas se apreció en varios otros países (Especialmente latinoamericanos). La ayuda financiera tiende por lo general a “asegurar” el aumento de nuevos emprendimientos, al menos startup⁶, dejando en segundo plano las cuestiones que hacen a la calidad de los mismos. La otra cara de la moneda, es el fomento de la formación emprendedora en lo que respecta a aptitudes, actitudes y vocación emprendedora.

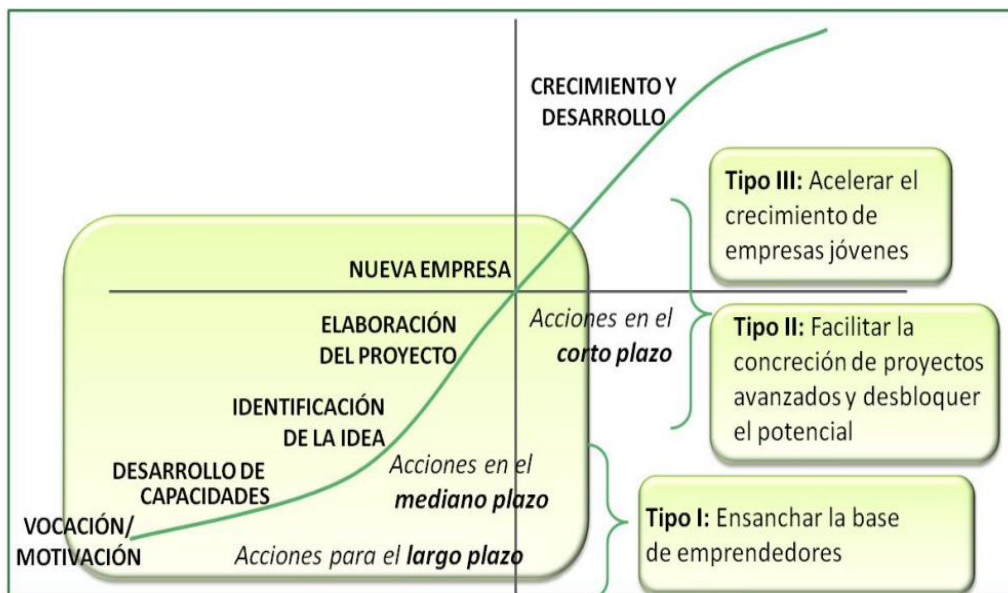
Conocimientos involucrados en el desarrollo de emprendimientos

Un primer e importante tópico cuando se habla de la formación de emprendedores es entender qué conocimientos están involucrados en el desarrollo del proceso emprendedor. El Gráfico N° 2 indica las etapas por las que atraviesa cualquier proceso emprendedor y qué factores son los que influyen en cada una de ellas. Como se ve, el sistema educativo juega su rol en dos etapas: “*la motivación y oportunidad*”, y “*la movilización de recursos y gerenciamiento*”.

⁶ Una startup puede definirse como una empresa de nueva creación que presenta grandes posibilidades de crecimiento y, en ocasiones, un modelo de negocio escalable. Aunque el término de startup puede referirse a compañías de cualquier ámbito, normalmente suele utilizarse para aquellas que tienen un fuerte componente tecnológico y que están relacionadas con el mundo de Internet y las TICs (Bürgel, Murray, Fier y Licht, 2000).

Para este trabajo, se considera que la segunda parte está más vinculada con aspectos específicos de la educación en cuanto a *contenidos* a impartir, mientras que la primera es genérica a todas las disciplinas, y dado que, a su vez es la etapa que pone en movimiento todos los engranajes del proceso, es en ella que se hará foco en este trabajo.

Gráfico 2: Etapas del proceso emprendedor



Fuente: Kantis, 2010

Hace ya varios años que se habla de un conocimiento específico ligado al acto de emprender, esto es, un conjunto de saberes, de interpretaciones, de acciones que involucran un proceso activo y cognitivo, cuyo fin específico es la creación de una empresa (R. Cesar, 2011). A partir de la definición de Young (1997), se entiende por *entrepreneurial knowledge* a aquellos conceptos y habilidades utilizados por las personas durante el proceso de creación y desarrollo de sus propias empresas. Desde un punto de vista más amplio, se entiende que el proceso de creación de empresas implica cuatro áreas de conocimientos: conocimiento técnico específico; conocimiento técnico de gestión; conocimientos ligados a la planificación de negocios; y capacidades, actitudes y habilidades personales.

Tal y como expresan Braidot N. y Cesar, R. (2013) las cuatro áreas de conocimiento implicadas son:

Figura I: Tipos de conocimientos vinculados al desarrollo de un emprendimiento

Conocimiento Técnico Específico	Conocimiento Técnico de Gestión
Conocimiento Planificación de Negocios	Conocimiento Competencias Emprendedoras

Fuente: Elaboración propia

- *Conocimientos técnicos específicos:* refiere a todos aquellos conocimientos ligados con los aspectos estrictamente técnicos de la nueva empresa. Ejemplos de carácter general son los aspectos técnicos de la producción de un determinado producto o la comercialización de un determinado servicio. Ejemplos específicos podrían ser la cantidad de plantas por hectárea en un cultivo de alcaparras, o las medidas de seguridad y salubridad necesarias para almacenar miel a granel.
- *Conocimientos técnicos de gestión:* refiere a aquellos conocimientos técnicos propios de la gestión de emprendimientos, como el diseño de estrategias de gestión de recursos humanos, la gestión financiera y la operativa. Ejemplos específicos son el armado del flujo de caja o el diseño de un sistema de planeamiento y control de producción en una fábrica de alfajores artesanales. Estos dos tipos de conocimientos componen lo que se denomina núcleo duro de conocimientos por ser aplicables a cualquier tipo de emprendimiento en cualquier industria y por cualquier emprendedor. Al referirse en su contenido a especificaciones técnicas que especifican el contenido de una forma de hacer o “saber qué”, por lo tanto, son perfectamente transferibles y aplicables a cualquier contexto y emprendimiento. Del mismo modo, en este tipo de conocimientos se concentra la mayor parte de los datos transferibles del saber cómo.
- *Planificación de negocios:* incluye aquellos conocimientos necesarios para la definición del negocio, el ordenamiento y la organización de las actividades a desarrollar para la puesta en marcha de la nueva empresa. También incluye aquellos conocimientos necesarios para la formalización de los pasos a seguir para la puesta en marcha de la empresa.
- *Actitudes y habilidades personales:* son aquellos conocimientos ligados a las acciones necesarias para la creación de una nueva empresa. Son conocimientos basados fundamentalmente en la inteligencia emocional, con base en el autoconocimiento y eje

en la apropiación de los procesos de aprendizaje que permiten reconocer la forma de actuar de la propia persona, comprender las mejores prácticas según las características de estas personas y el contexto en el que se da forma a la nueva empresa, y la estrategia que permita desarrollar las capacidades y habilidades para el logro de esas mejores prácticas (pp.46-47)

Los áreas de conocimiento técnico, son comprendidas como el núcleo duro, es decir son conocimientos codificados o codificables y, por ende, pasibles de ser transmitidos y comprendidos en su esencia (Nonaka y Takeuchi, 1995)⁷. Por otro lado, los conocimientos incluidos en el núcleo blando son conocimientos que no pueden transferirse y tienen fundamentalmente la característica de ser tácitos. Se concibe por conocimiento tácito a aquel que puede ser desarrollado y generado, pero que no puede codificarse y, consecuentemente, no puede ser transferido. Es un conocimiento propio, adquirido a partir de la experiencia y la significación de los resultados obtenidos mediante diferentes acciones aplicadas en determinados contextos. Si bien este tipo de conocimientos no puede ser transferido, si puede generarse y consecuentemente ayudar a que se genere. Para ello se requiere de la construcción de espacios de enseñanza-aprendizaje que promuevan el autoconocimiento, la acción, la reflexión crítica sobre lo actuado, permitiendo la generación y apropiación personal de esos conocimientos relevantes.

¿Qué es una actitud?

El objetivo, en este trabajo de tesis, se concentra en estudiar sólo la influencia de la educación universitaria sobre la actitud o espíritu emprendedor de los individuos.

Desde el punto de vista económico, Cole (1959) lo define como “la actividad llena de propósitos (incluyendo una secuencia integrada de decisiones) de un individuo o de un grupo de individuos asociados, comprometidos a iniciar, mantener o agrandar una unidad de negocios que se oriente hacia la obtención de ganancias para la producción y distribución de bienes económicos o de servicios”

En la psicología social se la caracteriza como una tendencia a la acción percibida en el ambiente en el cual se encuentra inmerso y derivada de experiencias personales y de otro conjunto de factores más complejos y dinámicos.

En líneas generales, el término actitud puede definirse como “un estado de disposición psicológica, adquirida y organizada a través de la propia experiencia, que incita al individuo a reaccionar de una manera característica frente a determinadas personas, objetos o situaciones” (Ander Egg, 1987).

Las actitudes no son conductas sino predisposiciones adquiridas para actuar

⁷ Nonaka, I., Takeuchi, H. (1995). The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation. Oxford university press, p.8.

selectivamente, conducirse de determinada manera en la interacción social. Tienen que ver con una forma de actuar. Operan como parte de un sistema de representación de la realidad, una vez incorporadas regulan la conducta.

Existen pruebas de que las actitudes que se forman a partir de experiencias directas presentan efectos más fuertes en el comportamiento de las personas que aquellas formadas indirectamente a través de rumores (Kraus, 1995; Regan & Fazio, 1977).

En términos de Diego Pereyra (2012) las posturas más sistémicas o estructuralistas sostienen que el proceso de toma de decisiones individuales e institucionales está dominado por el sistema social de creencias colectivas. En contraste, las corrientes sociológicas individualistas y focalizadas en la idea de agencia aluden que los actores sociales poseen y aprenden habilidades cognitivas que pueden transformar el sistema donde desarrollan sus acciones. Esta última parece ser la visión adoptada por los talleres de formación de emprendedores⁸. De este modo, pese a la gran difusión de la idea de emprendedor en las universidades, el desarrollo de programas de formación de una cultura emprendedora se ha visto amenazado por una gran dispersión semántica. Ello se explica, principalmente, "a partir de la existencia de diferentes concepciones del emprendedor al interior de cada una de las sociedades, lo que ha cimentado la proliferación de los diferentes programas en estas instituciones. Por ejemplo, para algunos países latinoamericanos, el emprendimiento es visto como una solución ideológica y pragmática a la contracción del mercado laboral" (Herrera, 2010, p.7).

La nueva visión de la innovación implica cambios importantes en la universidad de tal forma que pase de ser agente aislado que da inicio (investigación básica) o continuidad (investigación aplicada) al proceso innovador a agente más activo con las empresas (relación universidad-empresa). Lo anterior se puede lograr a través del diseño selectivo de políticas de interacción entre la universidad y la empresa, por medio de las cuales la universidad continúe participando en una mayor proporción en los procesos de innovación. Las nuevas formas de producción del conocimiento ponen en cuestión las viejas líneas de demarcación entre disciplinas e instituciones, de modo tal que las universidades pueden adoptar valores de la cultura empresarial y, a la inversa, las empresas pueden adquirir normas típicas de la cultura académica. Todo ello implica repensar una pregunta recurrente sobre los límites existentes entre ambas lógicas; además del interrogante sobre la capacidad de cada una de las partes para fijar e imponer criterios de trabajo y evaluación (Gibbons y Limoges, eds., 1994).

En definitiva, de la investigación básica subvencionada con posibles resultados a largo plazo, se ha pasado a un modelo en el que la investigación se usa por medio de una serie de pasos intermedios. Se busca que la investigación universitaria esté más cerca de la aplicación por medio de las patentes y de las empresas startup. La infraestructura actual de producción intelectual presenta una transición continua hacia el campo práctico, de tal forma que las relaciones universidad-empresa cobran una gran importancia. La anterior situación se describe

⁸ Pereyra, D., Rodríguez, H., & Molina, J. (2012). Incubación, emprendedorismo y Universidad: Una reflexión sobre la formación universitaria y la cultura empresaria en Santa Fe. In VII Jornadas de Sociología de la UNLP 5 al 7 de diciembre de 2012 La Plata, Argentina. Argentina en el escenario latinoamericano actual: Debates desde las ciencias sociales. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología, pp.20-21.

como un cambio para la ciencia y la universidad de la frontera interminable a la transición interminable (Cortés Aldana, 2006).

La misión de la universidad se ha ido acrecentado y complejizando desde su origen, como primera institución de la modernidad, manteniendo desde siempre una íntima relación con su entorno socioeconómico (Cortés Aldana, 2006). Frondizi es muy explícito en este punto. Esboza el surgimiento de la transferencia tecnológica como parte central de la actividad de las universidades, a partir de la combinación ciertos factores tales como el compromiso de mantener un legado cultural, una misión social y políticas de extensión (Frondizi, 1971).

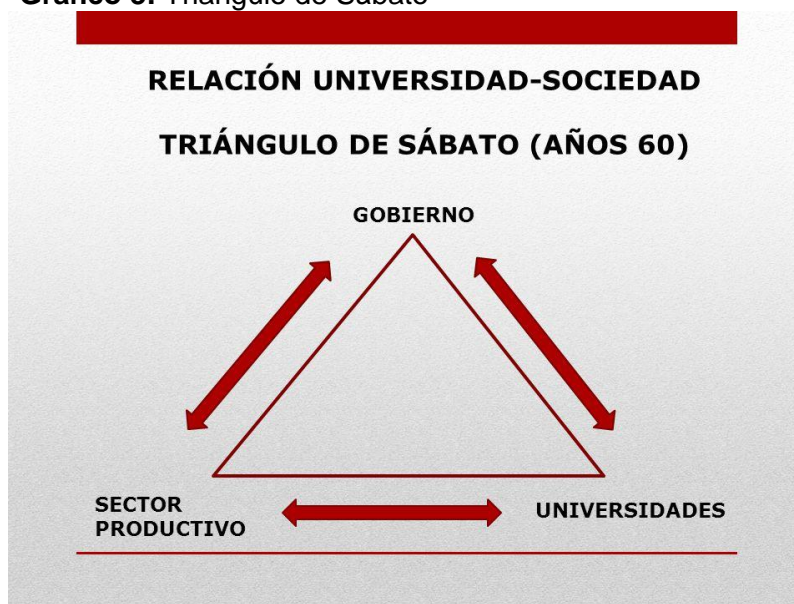
Además de la responsabilidad de los jóvenes a su cargo, los profesores tienen obligaciones que varían según el campo que cultivan. Los problemas concretos de la comunidad referentes a salud pública, vivienda, desarrollo industrial, educación, régimen jurídico y otros similares, esperan su contribución en forma de asesoramiento o investigación. El profesor debe sentir esa obligación y no considerar los requerimientos del medio como una limitación a su libertad, sino como la oportunidad que se le ofrece para servir al contorno social. (Frondizi, 1971)

Es importante resaltar el concepto del "Triángulo" de Sabato⁹, el cual es otro aporte a los estudios sobre la tecnología en Latinoamérica, dado a que advierte sobre la necesidad de forjar una efectiva articulación entre los sectores gubernamental, científico-tecnológico y el productivo, en una estrategia de inserción de la tecnología en el proceso de desarrollo global (Lugones, 2006)¹⁰. Dicha estrategia debe partir de la demanda del sector productivo, para desde ahí desplegar acciones conjuntas entre los tres vértices del triángulo y así poder dar respuesta a los requerimientos tecnológicos (Kantis, 2003).

⁹ Jorge Alberto Sabato (4 de junio de 1924 - 16 de noviembre de 1983) fue un físico y tecnólogo argentino de formación científica autodidacta y destacado en el campo de la metalurgia y de la enseñanza de la física. Se ocupó de la aplicación de la ciencia y la tecnología al desarrollo de América Latina, entre otros estudios y proyectos para la evolución latinoamericana. Disponible en: <http://ebiblioteca.org/?/ver/100596> (Consulta: 22/06/2016)

¹⁰ Lugones, A., Galante, O. (2006). Incubadoras De Empresas Parques Científicos y Tecnológicos. Una Mirada. Biblioteca Digital de la Asociación Latino-Iberoamericana de Gestión Tecnológica, p.10.

Gráfico 3: Triangulo de Sábato



Fuente: Sábato y Botana (1968)

El estatuto de la Universidad Nacional de Mar del Plata, en el artículo 3 reconoce la importancia de la enseñanza, brindando formación teórico-práctica, una visión integrada, orgánica y actualizada, dentro de una perspectiva universalista e interdisciplinaria, el desarrollo de líneas de investigación tendientes a la producción de nuevos conocimientos y un fuerte compromiso, en su rol de ciudadano, poniendo el conocimiento y las habilidades al servicio de la comunidad.

Se reconoce dentro del marco universitario un gran potencial para el desarrollo emprendedor. Tanto desde alumnos que busquen desempeñarse profesionalmente a partir de un emprendimiento propio, como también desde grupos de investigación que puedan generar tecnologías, con la capacidad de concretarse en spin-off. La Spin-Off se define como una “empresa nacida dentro de los centros de investigación y universidades de manos de los propios investigadores con el objetivo de transformar los resultados y conocimientos de la investigación en productos y tecnologías de alto valor añadido” (Eslee, 2006). Se busca que a través de la actividad de I+D e innovación se concreten desarrollos empresariales que generen crecimiento económico en la región y además que mejore la competitividad del sector productivo en su conjunto (Iglesias, 2010)¹¹.

¹¹ Iglesias, P. (2010). Las Spin-Off Universitarias como mecanismo de transferencia de tecnología y su impacto económico en base a la actividad de I+ D+ i. Málaga: Universidad de Málaga. Tesis doctoral, p.12.

Un antecedente: La propensión de estudiantes de ingeniería a Empezar

En el año 2012, se efectuó un estudio a estudiantes del último año de Ingeniería de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. El trabajo realizado por H. Kantis y J. Federico (2012), en el marco del Programa Regional de Emprendedorismo e Innovación en Ingeniería (PRECITYE), tuvo como objetivo general “conocer la situación actual de las iniciativas de apoyo al emprendedorismo en las carreras de ingeniería y al mismo tiempo, indagar acerca de la propensión emprendedora de los estudiantes de estas carreras”.

Es interesante observar algunos datos vinculados con la propensión de los estudiantes de de ingeniería en Argentina respecto de la posibilidad de empezar y la percepción que estos tienen sobre el trabajo realizado por las distintas unidades académicas para promover el espíritu emprendedor entre sus estudiantes.

Teniendo en cuenta los datos de los estudiantes argentinos, se puede ver que sólo un 4,5% de los estudiantes encuestados tiene un emprendimiento propio. Esto evidencia la existencia de una muy limitada porción de estudiantes emprendedores dentro del universo de estudiantes. Conjuntamente, un 29,6 % de los estudiantes no se encuentra trabajando por decisión propia. Por otro lado, el 55,5% señala que la opción de empezar la tiene en mente y a esto se adiciona un 31 % que alguna vez consideró la opción. Complementando los resultados anteriores, solo un 7 % nunca consideró la opción de empezar y apenas un 6 % la considera para el caso de que no logre conseguir empleo. De los datos obtenidos se observa que la propensión de los estudiantes de ingeniería para empezar es alta. Resulta ser considerada como una opción de desarrollo profesional posible.

Al consultar sobre la probabilidad percibida por los estudiantes acerca de la posibilidad de crear una empresa antes de los cinco años de graduarse, un 30 % indicó como muy o bastante probable. El 63 % de los estudiantes lo consideró más probable para un período superior a los cinco años de graduarse.

Como principales conclusiones se pudo observar que una parte importante de los estudiantes considera que empezar no solamente es deseable, sino también posible como alternativa de desarrollo profesional. En lo relativo al plazo, Kantis (2012) expresa:

Puede también interpretarse (a priori), esa visión de mejores posibilidades en un período más largo de tiempo, haciendo referencia a esa necesidad de complementar la formación universitaria con experiencia laboral en el marco del empleo. Puede, también, ligarse a expectativas de ingreso, entendiendo que durante cinco años como empleados podrían generar ingresos que les permitirían encarar la carrera emprendedora.

Allan Gibb¹² describe los aportes que puede hacer la universidad para favorecer el desarrollo de una cultura emprendedora. El autor presenta cinco áreas clave:

1. Las casas de altos estudios cumplen un importante rol en el intercambio y transferencia de conocimiento en todas las áreas disciplinarias, desde la ciencia más dura hasta en las artes y en las ciencias sociales. Las universidades tienen el compromiso de desarrollar avances en áreas o sectores que no necesariamente se encuentran en la agenda de investigación, y aprender de dicho proceso. Esto significa tener el foco en los problemas y las oportunidades que afronta la sociedad. Además, la labor universitaria conlleva el compromiso por el intercambio de conocimiento, pues reconoce que las universidades ya no cuentan con el monopolio del saber, y que necesitan involucrarse crecientemente en sociedades para aprender» con un amplio espectro de socios externos.
2. Las universidades son un actor clave para alcanzar el desarrollo local y de la región. La universidad debe cumplir un rol activo y trabajar de forma articulada con el gobierno y el sector privado. Este trabajo articulado es definido como el Modelo de la Triple Hélice. (Ver gráfico 3)
3. El rol de la universidad en el fomento y desarrollo de la cultura emprendedora resulta primordial. El dictar educación emprendedora en todas las currículas de las distintas unidades académicas es fundamental. No obstante, esto no implica un único programa, sino que se debe tener en cuenta el contexto disciplinario al que se aplique, para lograr que la creación y el desarrollo de nuevas empresas sea efectivo. Se deben desarrollar habilidades emprendedoras a través de nuevas metodologías de enseñanza y aprendiendo cómo diseñar organizaciones emprendedoras de todo tipo.
4. El desarrollo de las áreas vinculadas con la internacionalización, y así abrir las puertas a los estudiantes del exterior, fortalecer los lazos internacionales para la investigación y el desarrollo, apertura de campus internacionales, lograr un fluido intercambio de estudiantes y el staff de las universidades, contratación de personal del exterior, y por último el compromiso por desarrollar una currícula y una cultura de intercambio con socios del exterior, no sólo a través de becas.
5. Por último las universidades deberían trabajar fuertemente sobre los cuatro puntos marcados, con el objetivo de convertirse en un actor clave, a nivel regional y nacional, para las innovaciones de todo tipo.

¹² Alan Gibbs ha generado una corriente de pensamiento que tiene gran acogida en los países en vía de desarrollo, relaciona muy bien el evento empresarial con los temas de desarrollo de cultura y, sobre todo, con el tema de educación empresarial. El empresario Alan Gibbs, Ingeniero y Economista neozelandés, creó un modelo de 4 factores que se complementan para obtener como resultado el proceso empresarial para la constitución y desarrollo de una nueva empresa, los componentes, de acuerdo a lo expresado por Silveira (2008) son: Motivación y determinación, Idea y Mercado, Habilidades y Recursos. Disponible en: http://www.allangibb.com/cv_personal_details.htm (Consulta: 18/04/2016).

Según Braidot y Cesar (2013:37) existe una cuenta pendiente en la Universidad Argentina respecto a que no es un agente dinámico en la generación de emprendimientos. Las currículas de muchas carreras en Argentina no incorporan aún espacios específicamente diseñados para una formación orientada a mejorar el perfil emprendedor de sus estudiantes y, de esta forma, promover actitudes emprendedoras o la opción emprendedora como una opción real de desarrollo profesional entre sus estudiantes.

Si bien lo anterior es cierto, esto no implica que no exista una oferta de formación emprendedora en Argentina, dicha oferta existe y, según un estudio realizado por el Programa Desarrollo Emprendedor del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento (Kantis, 2003), entre las principales características de dicha oferta, se puede destacar:

- La incorporación de programas, cursos, materias y talleres de apoyo a emprendedores en las universidades es un fenómeno reciente, surgiendo a mediados de los '90 el primer curso orientado a la formación de emprendedores.
- Los objetivos declarados se centran en el fomento del espíritu empresarial o la cultura emprendedora, el apoyo a la creación de empresas y la búsqueda de instrumentos que contribuyan a la innovación y al desarrollo tecnológico y regional.
- En las universidades públicas, se verifican dos tipos de cursos: uno de tipo general incorporado como materia obligatoria en las currículas de las carreras (en muy pocos casos); y otro abierto a estudiantes interesados en la temática (en la mayor parte de los casos relevados y que manifestaron tener algún curso en ese momento). En igual sentido, en las universidades privadas los cursos están orientados hacia personas que tengan una idea de emprendimiento y pretendan desarrollarla. Además, todas desarrollan actividades de vinculación entre sus estudiantes y emprendedores o empresas y solo unas pocas con inversionistas.
- En cuanto al personal asignado a cursos, en ningún caso los planteles superaban las cinco personas dedicadas a tiempo completo, cumpliendo tareas de coordinación, docencia y asistencia técnica administrativa. En lo que se refiere a las actividades de asistencia técnica los equipos suelen ser más numerosos pero siempre se trata de personas con vinculación part time y/o voluntarios.
- Las universidades públicas financian las actividades con fondos propios y solo unas pocas poseen además financiamiento del estado provincial y/o municipal o de capitales privados. Algunas universidades privadas se financian con aportes privados.
- La mayor parte de las instituciones han señalado que el grado de impacto general del sistema emprendedor es a lo sumo «medio». Mencionándose como principales factores limitantes la falta de acciones conjuntas, la ausencia de acciones coordinadas y de efectividad en el trabajo conjunto y la escasa disponibilidad de fondos. En la misma línea reconocen que el impacto de las distintas intervenciones de fomento y apoyo a emprendedores en el sistema universitario nacional es bajo.

- Entre las principales oportunidades de mejora identificadas se destacaban: ampliar y profundizar la integración con el sector público y empresario, la necesidad de incrementar los planteles docentes y el personal dedicado a las distintas intervenciones y de desarrollar sistemas de seguimiento de aquellas personas que pasan por los programas.
- Finalmente al momento de designar las principales demandas de apoyo, poco menos de la mitad de las encuestadas señalaron como prioritario el acceso al financiamiento (para la implementación de capitales semilla y el desarrollo de infraestructura y adquisición de equipamiento para el apoyo a emprendedores). El resto, coincide en la necesidad de tomar contacto con otras experiencias internacionales, obtener información y capacitación.

Contribuciones al desarrollo Emprendedor en Europa

Bajo la recomendación del Parlamento y el Consejo Europeo, en el año 2006 se tomaron una serie de medidas, tendientes a estimular el desarrollo de habilidades estratégicas para el aprendizaje continuo, destacando la importancia del “espíritu para las iniciativas y espíritu emprendedor” como una de las ocho competencias claves que deberían formar parte del marco de todas las etapas de educación y formación.

La decisión de apostar por la relevancia del espíritu emprendedor responde a un análisis anterior llevado a cabo por la Unión Europea (UE) en cooperación con las autoridades nacionales. En dicho estudio se identificó que, a pesar de las numerosas iniciativas de educación orientadas a fomentar el espíritu emprendedor que se están implementando en todos los niveles dentro de la UE, la mayoría de ellas ni siquiera se encuentran integrados en la currícula, ni forman parte de un marco formativo coherente. Como consecuencia, la mayoría de los estudiantes –tanto a nivel escolar como universitario– no tienen la posibilidad de participar en un curso o programa de incentivo al espíritu emprendedor.

Estudios previos han identificado que la educación superior en la UE es altamente descentralizada, aunque como se indicó al comienzo, existan políticas públicas orientadas a impulsar el espíritu emprendedor, tales como programas que favorecen la colaboración entre la administración pública y las universidades por caso el programa Erasmus Young Entrepreneur. (Ecotec, 2007)

Sin embargo aún existe la creciente necesidad de que, tanto universidades como otras instituciones de formación técnica y agraria, sean capaces de incentivar el desarrollo y práctica del espíritu emprendedor como parte esencial de su currículo aplicado en distintas materias, y que estimulen a los estudiantes para tomar cursos de espíritu empresarial.

Entre las iniciativas desde la educación formal orientadas a favorecer el desarrollo y fortalecimiento del espíritu emprendedor destacan:

- Introducir el espíritu emprendedor en la currícula nacional (o regional) en todos los niveles de la educación formal (desde la educación primaria hasta la universidad), ya sea como un

eje horizontal o bien, como un tópico específico. Una introducción formal necesita estar acompañada de una serie de iniciativas que la estimulen.

- Ofrecer capacitación y motivación a los docentes.
- Promover la implementación de programas que faciliten el “aprender haciendo”, por ejemplo, a través del trabajo en proyectos, compañías virtuales, mini-compañías.
- Involucrar emprendedores y empresas locales en el diseño e implementación de las iniciativas emprendedoras.
- Crear y estimular la generación de vínculos y actividades que permitan estrechar la relación entre las escuelas y las empresas.
- Incrementar la enseñanza del emprendedorismo dentro de la educación superior más allá de los cursos de economía y negocios, particularmente, en las facultades técnicas y de ciencias, poniendo especial énfasis en la creación de empresas e impulsando su crecimiento en el currículo de aquellas universidades vinculadas al área de negocios.

Hoy existe una consistente evidencia internacional que corrobora que los estudiantes que reciben educación y formación orientada a estimular el espíritu emprendedor como parte de su currículo escolar, presentan mejores resultados académicos, liderazgo dentro de su entorno educativo, así como mejores logros educativos. Por ejemplo, en el contexto irlandés, los estudiantes que han tenido la oportunidad de participar de estas iniciativas de emprendimiento tienen más habilidades para resolver problemas y tomar decisiones; son efectivos en sus relaciones interpersonales, más eficaces en el trabajo en equipo, en la gestión de recursos, tienen mejores facilidades para hablar en público, les resulta más fácil conseguir empleo y presentan mejor desarrollo psicológico social (conciencia de sí mismo, desarrollo del autoestima, auto eficacia).

La razón por la cual los estudiantes logran estos beneficios es porque el objetivo básico de la educación orientada a incentivar el espíritu emprendedor no es necesariamente lograr que todos creen su propio negocio, sino darles a estos jóvenes la capacidad de pensar de manera positiva, buscar oportunidades e implementar nuevas cosas, tener la confianza de poder lograr sus objetivos y usar sus talentos para construir una sociedad económicamente y socialmente mejor.

Programa Europeo de intercambio de emprendedores y empresas “Erasmus para jóvenes emprendedores”

El programa de Erasmus para jóvenes emprendedores se creó en la UE con el objetivo de ayudar a los nuevos emprendedores a aprender y adquirir habilidades para la creación, administración y gestión de pequeñas y medianas empresas a través de la estancia en una empresa de otro país de la UE. La contribución de este programa está orientada a mejorar el know-how fomentando el conocimiento y las experiencias junto a empresarios de otros países de la UE. Esta oportunidad contribuye a crear una instancia de intercambio y crecimiento entre los emprendedores, buscando, por una parte, fomentar y recompensar el espíritu emprendedor y, por otra, fortalecer los vínculos con otros países de la UE y promover su cultura. De paso, las empresas se nutren de nuevas ideas y oportunidades de negocios, aumentando la competitividad de las pequeñas y medianas empresas en la UE. Con este programa los emprendedores pueden intercambiar experiencias y conocimientos durante un periodo de 1 a 6 meses en una empresa de algún país de la UE. Esta iniciativa está parcialmente subvencionada por la Comisión Europea.

El objetivo general del programa de Erasmus para jóvenes emprendedores es facilitar el intercambio de experiencias, el aprendizaje y la posibilidad para los emprendedores de establecer networking con experimentados emprendedores de otros países de la UE. Los objetivos específicos de este programa son:

- La práctica en terreno de los nuevos emprendedores en pequeñas y medianas empresas de algún país de la UE que contribuya al comienzo y desarrollo exitoso de las nuevas ideas de negocio.
- El intercambio de experiencias, información y conocimiento entre los emprendedores acerca de los obstáculos y desafíos a los cuales se deben enfrentar cuando se comienza y se desarrolla un negocio propio.
- Mejorar las posibilidades de acceder e identificar a potenciales socios y mercados estratégicos con los que se pueden establecer nuevos negocios dentro de los países de la UE.
- Formar redes de trabajo en países de la UE, que contribuyan al intercambio de experiencias y a la generación de conocimiento.

El programa de Erasmus para jóvenes emprendedores entrega asistencia práctica y financiera para los nuevos emprendedores que compartirán su estadía con un empresario de acogida en otro país de la UE. En este proceso, las organizaciones intermediarias o puntos de contacto local promueven la iniciativa empresarial tanto a nivel europeo, nacional o local. Estas organizaciones se disponen en asociaciones europeas que reúnen a varios socios de diferentes estados miembros. Cada asociación colabora con sus contrapartes en toda la UE. Su tarea principal es facilitar las relaciones entre el nuevo emprendedor y el empresario de acogida y ofrecer servicios de promoción, información, inducción, validación de solicitudes, contactos entre

organizaciones, contratos de emisión, apoyo logístico, etcétera. Tanto los emprendedores como los empresarios deben contar con una organización intermediaria que gestione todo el proceso de intercambio.

Existe también una oficina de apoyo a nivel europeo que tiene como objetivo cooperar estrechamente con la Comisión Europea y las organizaciones intermediarias, garantizando la coherencia en el trabajo realizado. Esta Oficina de Apoyo está a disposición de los participantes para resolver cualquier duda que se presente durante el programa. Sus tareas principales incluyen la comercialización y la promoción de esta iniciativa, orientación, apoyo y trabajo en red con las organizaciones intermediarias, control de calidad, desarrollo de material de capacitación.

La Comisión Europea por otra parte, asume toda la responsabilidad política y financiera. Además administra los acuerdos de subvención con las asociaciones europeas y se asegura de entregar los fondos necesarios. Sus otras funciones son: dar a conocer el programa para ofrecer orientación, para aprobar las relaciones entre nuevos emprendedores y empresarios de acogida, para asegurar la evaluación, el seguimiento y para desarrollar y adaptar el proyecto a un programa continuo, basado en las lecciones aprendidas de las actividades realizadas durante la fase piloto.

El objetivo de la ayuda financiera para los nuevos emprendedores es contribuir a los gastos de viaje hacia y desde el país de la estancia y los gastos propios de la estadía (en particular, para el alojamiento) durante la visita. El apoyo financiero es pagado por el organismo intermediario. El monto de la ayuda financiera y los detalles, están sujetos a un acuerdo entre el nuevo emprendedor y el organismo intermediario.

Modalidades de enseñanza centradas en el desarrollo de competencias

El planteo que defiende este trabajo, se centra en que los docentes planifiquen basados en las “competencias” a adquirir por el alumno rompiendo el concepto tradicional lineal que consistía en contenidos, métodos de enseñanza y sistemas de evaluación. El concepto innovador de este modelo es similar al denominado “alineamiento constructivo” según el cual los métodos de enseñanza y los sistemas de evaluación se definen paralela e integradamente en relación a las competencias a alcanzar (Biggs, 2005; Prieto, 2004).

Visto desde otra perspectiva se podría decir que el trabajo a realizar durante esta etapa consiste en reorganizar los distintos elementos metodológicos que configuran la actuación docente de un profesor dentro de un contexto institucional específico de tal forma que nos permitan alcanzar las competencias que se establecen como aprendizajes a adquirir por los alumnos que cursan una determinada titulación o materia. Así pues, el reto es conseguir que la planificación de los escenarios metodológicos elegidos nos conduzca de manera eficaz a las metas propuestas.

En el apartado anterior se ha definido las competencias como la capacidad que tiene un estudiante para afrontar situaciones problemáticas en un contexto académico o profesional

determinado. No obstante no estamos hablando de atributos personales estáticos sino dinámicos. El crecimiento de un estudiante en una competencia dada es un proceso de naturaleza continua debido a las exigencias introducidas por el contexto, que cambia demandando nuevas respuestas. En ese sentido, podemos decir que las competencias del estudiante “no son para siempre”; actuaciones que fueron apropiadas hace un tiempo, dejaron de ser operativas ayer y son obsoletas hoy. La forma que adopte la competencia en el estudiante estará, entonces, condicionada por el contexto en el que se desplieguen sus conocimientos, habilidades, valores. También estará condicionada por las propias situaciones de estudio o trabajo a las que se enfrente, con los requisitos y las limitaciones asociados a un entorno académico o profesional completo, tal como es, es decir, con sus retos, sus presiones, sus distorsiones y anomalías; hay buenos estudiantes que no resisten la presión de un examen de cinco horas o buenos profesionales que abandonan porque no pueden soportar un entorno altamente competitivo. Finalmente, la competencia también se moldea con la experiencia que el estudiante vaya acumulando dentro y fuera de la Universidad.

Hipótesis

Las Hipótesis Generales que se pretenden contrastar en este trabajo son las siguientes:

- H1) Las expectativas sobre los ingresos relativos superiores al desempeñarse de forma autónoma, respecto de la ocupación en relación de dependencia, induce a los estudiantes del último año de la Facultad de Ciencias Económicas a tomar una actitud emprendedora.
- H2) La influencia de la formación universitaria incide sobre la vocación emprendedora de los alumnos de Ciencias Económicas de la UNMDP.
- H3) Existen diferencias en los distintos aspectos vinculados a la VE entre los estudiantes de segundo y quinto año.
- H4) La influencia de los modelos de rol incide sobre la vocación emprendedora de los alumnos de Ciencias Económicas de la UNMDP.
- H5) Existen diferencias en los distintos aspectos vinculados con las habilidades emprendedoras entre los estudiantes de segundo y quinto año.

SECCIÓN III – Metodología De La Investigación

El objetivo principal de la presente investigación es determinar si la educación universitaria recibida por los alumnos de las carreras de: Contador Público, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Economía y Licenciatura en Turismo dictadas en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales [FCEyS], perteneciente a la Universidad Nacional de Mar del Plata [UNMDP], fomentan la vocación emprendedora de los alumnos. Además se busca determinar si existen diferencias significativas en las expectativas, vocación y habilidades emprendedoras de los estudiantes, comparando la situación en el segundo año, y en el último de sus respectivas carreras.

Este trabajo es un estudio de tipo descriptivo. Esto es, decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe, 1986). Las técnicas estadísticas utilizadas para el análisis son la prueba Chi cuadrado (X^2) de independencia de variables y el Test U de Mann Whitney de comparación de medias.

Fuente de datos

La población universo está formada por todo el alumnado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata. La fuente de información es de tipo primaria, obtenida por medio de una encuesta autoadministrada.

La muestra analizada está compuesta por 295 estudiantes -186 correspondientes a segundo año y 109 a quinto año de las carreras de: Contador Público, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Economía y Licenciatura en Turismo-. La muestra se ha diseñado siguiendo un muestreo estratificado por carrera¹³.

A partir de dicha información, se construyeron los indicadores para analizar las expectativas, vocación emprendedora, actitud emprendedora, intención emprendedora y comportamiento emprendedor.

La encuesta¹⁴ se encuentra estructurada de la siguiente forma:

En el primer apartado se indagan las expectativas de los estudiantes universitarios en relación a la preferencia laboral futura, al nivel de ingresos futuros, y a la percepción sobre la formación recibida.

En el segundo, se relevan la voluntad y actitud emprendedora de los estudiantes.

En el tercer apartado y utilizando el Cuestionario Estándar De Auto Evaluación De Las

¹³ En el "Anexo II: Universo y Muestra → Estratificación por carrera" se muestra la estratificación por carrera de acuerdo a la fórmula $n_i = n \cdot (N_i/N)$ donde n_i es el tamaño de cada estrato y N es el tamaño de la población (4128 estudiantes). El factor de elevación es de 14 aproximadamente. Es decir, cada individuo de la muestra representa alrededor de 14 elementos de la población.

¹⁴ Anexo I: Formulario de Encuesta

Características Empresariales Personales (CEP) se detectan las habilidades emprendedoras de los alumnos.

Algunas de las limitaciones presentadas en el diseño del estudio fueron:

1. No se consulta a un mismo individuo en distintos estadios de su carrera universitaria (T_0 y T_1), debido a que este trabajo de tesis se circunscribe al lapso de dos años lectivos. Es decir que los estudiantes tomados en el “Momento Cero” son diferentes a los del “Momento Uno”.
2. Teniendo en cuenta que se está en presencia de una ciencia social y que se trabaja con individuos, es imposible que todos posean las mismas características
3. Imposibilidad de aislar los estímulos recibidos por los estudiantes de quinto año durante su trayecto universitario. Sus respuestas no solo estarán influenciadas por los conocimientos recibidos en la Universidad, sino también por su contexto.

De los individuos relevados se tomaron para su procesamiento solo a aquellos que cumplieren con la característica de ser residentes en el Partido de General Pueyrredón. Existen fuertes influencias del medio cultural en el cual el emprendedor se desenvuelve. El entramado de empresas, instituciones, valores y actitudes sociales enraizados en una localidad estimulan los procesos emprendedores (Gennero et al., 1998; Mueller & Thomas, 2000). Tanto el entorno institucional como la cultura empresarial de la región son elementos que impulsan y hacen viables las nuevas ideas de negocio surgidas en un determinado ámbito local.

La ficha técnica del estudio se presenta en la Tabla I

Tabla I

Ficha Técnica de la Investigación

Ámbito geográfico: Local (Universidad Nacional de Mar del Plata)
Población universo: Estudiantado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Tamaño del universo: 4128 estudiantes
Modo de aplicación: Cuestionario estructurado y autoadministrado
Método de muestreo: Muestreo estratificado por carrera
Tamaño de la muestra: 295 encuestas válidas
Fracción de muestreo: 7,14%
Error: $\pm 2,5\%$ ¹⁵
Nivel de confianza: 95%

Fuente: Elaboración propia.

¹⁵ A partir de la fórmula $e = K \left[\frac{p \cdot q}{n} \right] \cdot \left[\frac{N - n}{N - 1} \right]^{1/2}$ donde $p = q = 0,5$ con una significatividad del 95% ($K = 1,96$).

Variables a analizar

¿Cómo se miden las actitudes emprendedoras?

Tal y como se demuestra en el trabajo de Miguel Díaz, M (2005), se observa que a la hora de la evaluación de las actitudes, el instrumento de medición más adecuado resulta ser la escala de actitudes.

Las actitudes emprendedoras se medirán a través de las siguientes variables:

- A. Sociodemográficas: incluyen carrera cursada, año de cursada, lugar de residencia, tipo de secundaria asistida y ocupación de los padres.
- B. Psicográficas: incluyen las siguientes actitudes:
- Preferencias Laborales de los encuestados: permite observar si poseen o no predisposición para el trabajo en forma independiente.
 - Percepción sobre la formación recibida: permite comparar con la variable anterior y ver que orientación visualizan respecto a la formación percibida.
 - Expectativas sobre los ingresos futuros esperados: permite analizar si los alumnos escogen la opción de carrera en función de las expectativas de dinero.
 - Vocación emprendedora, mide si los alumnos están analizando la posibilidad concreta de realizar un emprendimiento o si efectivamente lo han realizado.
 - Habilidades que ayuden a fomentar las actitudes emprendedoras. Permite medir si la educación formal influye en el desarrollo de ciertas habilidades consideradas necesarias (no suficientes) para realizar un emprendimiento.

Para analizar la vocación emprendedora se consideran las siguientes variables, indicadores e hipótesis:

Cuadro I

Variable	Indicador	Hipótesis de trabajo
Vocación emprendedora	Proporción de alumnos a los que les gustaría iniciar su propia empresa al graduarse	H3) Existen diferencias en los distintos aspectos vinculados a la VE entre los estudiantes de segundo y quinto año.
	Proporción de alumnos que alguna vez iniciaron su propia empresa.	
Actitud emprendedora	Proporción de alumnos a los que les gustaría iniciar su propia empresa al graduarse, pero no tienen ningún proyecto concreto ni experiencia en la creación de una empresa propia.	

Intención emprendedora	Proporción de alumnos a los que les gustaría iniciar su propia empresa al graduarse, y además, tienen un proyecto concreto.	
Comportamiento Emprendedor	Proporción de alumnos que alguna vez iniciaron su propia empresa.	
Ingresos en ocupaciones relativas	Proporción de alumnos que cree que ganará más dinero trabajando en una empresa propia.	H1) Las expectativas sobre los ingresos relativos superiores al desempeñarse de forma autónoma, respecto de la ocupación en relación de dependencia, induce a los estudiantes del último año de la Facultad de Ciencias Económicas a tomar una actitud emprendedora.
	Proporción de alumnos que perciben que la educación que han recibido les permitirá incrementar su ingreso como asalariado más que como autoempleado.	
Influencia de la formación Universitaria	Proporción de alumnos que no consideran que su carrera les haya dado las herramientas necesarias para poder gerenciar su propia empresa en el mediano plazo.	H2) La influencia de la formación universitaria incide sobre la vocación emprendedora de los alumnos de Ciencias Económicas de la UNMDP.
	Proporción de alumnos que no creen que su formación universitaria los prepare principalmente para iniciar su propia empresa.	
Modelos de rol	Proporción de alumnos cuyos padres se han desempeñado laboralmente en su propia empresa.	H4) La influencia de los modelos de rol incide sobre la vocación emprendedora de los alumnos de Ciencias Económicas de la UNMDP.

Fuente: Elaboración propia

Para analizar las habilidades emprendedoras se consideran los siguientes atributos¹⁶:

- Busca Oportunidades y tiene iniciativa: Es la capacidad de “estar alerta”, es decir tener la antena siempre encendida para percibir y resignificar fragmentos de la realidad que otros no consiguen ver, articular y estructurar en torno a lo que acabará siendo la idea del negocio.
- Es persistente: Significa no declararse vencido con facilidad. Dar prueba de constancia y

¹⁶ La elección de estos atributos se realizó siguiendo un modelo diseñado por Management Systems International, en la cual se realiza un test para determinar el grado de desarrollo de las siguientes habilidades: iniciativa, persistencia, compromiso, eficiencia, riesgos, metas, información, planificación, persuasivo, autoconfianza. También se consideró una lista de factores extraídos del trabajo de Schiersmann *et al.* (2002), en el cual se describe en forma detallada aquellos atributos que generan influencia sobre la vocación emprendedora de los individuos. Después de analizar ambas herramientas se observa que existe una concordancia entre las características que cada autor maneja como habilidades emprendedoras o empresariales.

empeño en aquello que se inicia. Inscribir las propias acciones en la idea de perseverancia y de llegada a término. El éxito se logra después de haberlo intentado varias veces.

- Es fiel al cumplimiento del trabajo: Tendencia a cumplir las obligaciones contraídas consigo mismo y con el grupo. Trabaja esmeradamente para entregar a tiempo.
- Exige eficiencia y calidad: Capacidad para realizar o cumplir adecuadamente una función. Significa trabajar esmeradamente y con cuidado para entregar a tiempo, valorando la calidad de lo generado como atributo esencial.
- Corre riesgos: Los emprendedores están dispuestos a embarcarse en la iniciativa aunque el resultado sea incierto y exista la posibilidad de fracasar. Esto es algo que caracteriza mucho al emprendedor, que no tiene miedo para asumir los riesgos que supone un proyecto (personales, económicos, materiales, etc).
- Se fija metas: Es el resultado deseado que una persona o un sistema imagina, planea y se compromete a lograr: un punto final deseado personalmente u en una organización en algún desarrollo asumido. Es tratar de alcanzar objetivos dentro de un tiempo finito, fijando plazos.
- Consigue información: El emprendedor se encarga de conseguir información de relevancia para poder tomar decisiones asertivas y minimizar los niveles de riesgo que presenta el negocio.
- Planifica y hace seguimiento sistemático: Los esfuerzos que se realizan a fin de cumplir objetivos y hacer realidad diversos propósitos se enmarcan dentro de una planificación. Este proceso exige respetar un conjunto de etapas que se fijan en un primer momento. En cada etapa se utilizan diversos dispositivos encargados de administrar, ordenar, dirigir o regular el comportamiento, con el fin de reducir las probabilidades de error y obtener los resultados deseados.
- Es persuasivo y crea redes de apoyo: Ser persuasivo significa contar con habilidades para lograr que el resto de las personas actúen o piensen de un modo determinado. El crear redes de apoyo es una habilidad crítica para abrirse paso cuando aún no se ha arrancado o mientras se está ingresando al mercado, dado que todavía se carece de una estructura de recursos propios organizados bajo la forma de empresa. Es necesaria también para saber seleccionar colaboradores y armar equipos de trabajo a los que habrá que motivar.
- Tiene autoconfianza: Consiste en percibirse de forma positiva, conocer las aptitudes y capacidades propias y apostar por ellas.

Atributos e hipótesis de trabajo:

CUADRO II

Atributo	Hipótesis de trabajo
Buscar oportunidades y tener iniciativa	H5) Existen diferencias en los distintos aspectos vinculados con las habilidades emprendedoras entre los estudiantes de segundo y quinto año.
Ser persistente	
Fiel al cumplimiento del trabajo	
Exigir eficiencia y calidad	
Correr riesgos	
Fijar metas	
Conseguir información	
Planificar y hacer seguimiento sistemático	
Persuadir y crear redes de apoyo	
Tener autoconfianza	

Fuente: Elaboración propia

Técnicas estadísticas de análisis

A fin de determinar si entre los alumnos con y sin vocación emprendedora existen diferencias estadísticamente significativas a los distintos niveles de una segunda variable de clasificación, se aplican los test no paramétricos *Chi Cuadrado* y *Test U de Mann Whitney*.

La hipótesis nula (H_0) de homogeneidad se rechaza siempre que las diferencias entre las frecuencias observadas (O_i) y las esperadas (E_i) sean lo suficientemente grandes como para ser atribuidas al azar.

De este modo, el estadístico Chi-cuadrado se define como:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Si las frecuencias esperadas bajo homogeneidad, para una determinada modalidad, son exactamente iguales a las observadas, el valor Chi-cuadrado es cero. Este irá aumentando a medida que se incremente la discrepancia entre ellas, por lo que grandes valores de la estadística conducen a presumir la existencia de asociación entre las variables analizadas.

El *Test U de Mann Whitney* es una prueba no paramétrica aplicada a dos muestras independientes. La hipótesis nula (H_0) del contraste es que las dos muestras, de tamaño n_1 y n_2 , respectivamente, proceden de poblaciones continuas idénticas $H_0: f_1(x) = f_2(x)$

La hipótesis alternativa (H_1) puede ser unilateral o bilateral y únicamente supone que la tendencia central de una población difiere de la otra, pero no una diferencia de forma o de dispersión. Por esta razón esta prueba es el equivalente no paramétrico de la prueba t para la diferencia de dos medias cuando las muestras son independientes pero no puede suponerse la normalidad de las poblaciones de origen.

Para realizar el contraste se ordenan conjuntamente las observaciones de las dos muestras, de menor a mayor, y se les asignan rangos de 1 a n_1+n_2 .

Si la tendencia central de ambas poblaciones es la misma los rangos deberían distribuirse aleatoriamente entre las dos muestras y el rango medio correspondiente a las observaciones de una muestra debería ser muy similar al correspondiente a las observaciones de la otra. El estadístico de prueba U de Mann-Whitney se construye a partir de la suma de rangos de una de las muestras, R_i , elegida arbitrariamente

$$U_i = n_1 n_2 + \frac{n_i(n_i + 1)}{2} - R_i \quad \text{donde } i = 1, 2$$

Para tamaños de muestra pequeños la distribución del estadístico U, bajo el supuesto de que la hipótesis nula sea cierta, es discreta y está tabulada. Si los tamaños son suficientemente grandes la distribución del estadístico se aproxima a una normal de parámetros

$$\mu_U = \frac{n_1 n_2}{2} \quad \sigma_U^2 = \frac{n_1 n_2 (n_1 + n_2 + 1)}{12}$$

El estadístico de prueba es el valor Z

$$Z = \frac{U - \mu_U}{\sigma_U}$$

La región de rechazo de H_0 se localiza en las dos colas de la normal tipificada si H_1 no es direccional o en una de las colas si H_1 es direccional.

SECCIÓN IV: Resultados

A. Análisis descriptivo de las variables

En el presente apartado se realizará un breve análisis descriptivo de las variables que se utilizan en esta investigación, previo a estudiar la asociación entre las mismas.

Tabla I: Características de la muestra por año de cursada.

VARIABLE	Total	% 2 año	% 5 año	VARIABLE	Total	% 2 año	% 5 año
Carrera				Tipo de secundario			
<i>Contador Público</i>	47,80%	53,23%	38,53%	<i>Público</i>	24,20%	28,20%	17,10%
<i>Licenciatura en Administración</i>	25,42%	24,73%	26,61%	<i>Privado</i>	75,80%	71,80%	82,90%
<i>Licenciatura en Economía</i>	9,15%	8,60%	10,09%				
<i>Licenciatura en Turismo</i>	17,63%	13,44%	24,77%				
Genero				Inicio emprendimiento			
<i>Masculino</i>	45,08%	44,09%	46,79%	<i>Si</i>	21,00%	18,82%	24,77%
<i>Femenino</i>	54,92%	55,91%	53,21%	<i>No</i>	79,00%	81,18%	75,23%

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla I, podemos ver que del total de alumnos encuestados, un porcentaje muy cercano a la mitad de la muestra (47,8%), está compuesto por estudiantes de la carrera Contador Público, lo cual se condice con los valores estimados de la población objetivo de análisis¹⁷.

En lo relativo al género de los estudiantes, un 45,08% está integrado por hombres y un 54,92% por mujeres.

Es de destacar el porcentaje de alumnos provenientes de escuelas secundarias privadas, el cual crece (en proporción), a medida que el grado de avance en la carrera se eleva. Esto podría estar insinuando que a los estudiantes que provienen de escuelas secundarias públicas, se les dificulta la permanencia dentro de la Universidad, por no contar con los recursos económicos suficientes, ni con el nivel de conocimientos adecuados.

Por último, se puede ver que un 21%, del total de alumnos, han iniciado un emprendimiento en algún momento de su vida.

Características Sociodemográficas de la muestra

¹⁷ Ver Anexo II: Universo y Muestra

Género

Tal y como explicita Gonzales (2001), las mujeres no constituyen un grupo homogéneo, ya que deben sortear un gran número de obstáculos. Además las mujeres emprendedoras presentan distintos niveles socioeconómicos. De todos modos, hay un elemento en común, que las empresas que crean no pueden ser analizadas aisladamente del entorno económico y sociocultural en el que se desenvuelven, ya que los valores y actitudes sociales influyen en cierta medida en las condiciones de creación y desarrollo de las empresas creadas, gestionadas y dirigidas por ellas. Rubio et al., (1999) en su estudio encontraron diferencias significativas en la opinión sobre el deseo de crear una empresa, en donde un porcentaje inferior de mujeres consideraba deseable esta idea.

Asimismo, Raposo et al. (2008), al analizar los atributos emprendedores en los estudiantes universitarios, encuentra un mayor porcentaje de hombres con las siguientes actitudes: autoconfianza y capacidad de liderazgo, ambos atributos elementales a la hora de desarrollar un emprendimiento. Crant (1996) en su estudio analiza la relación entre las diferencias individuales y las intenciones de comportamiento hacia carreras empresariales, encontrando que los hombres presentan una mayor intención emprendedora que las mujeres.

Antecedentes familiares en la creación de empresas

La tradición familiar es un factor relevante en el que se origina un ambiente favorable para el desarrollo de nuevos proyectos y negocios (Benavides y Sánchez, 2004). El análisis permite demostrar que gran parte de los empresarios suelen provenir de familias en las cuales alguno de sus miembros son empresarios o trabajan de forma independiente. Este hecho se repite en todas las investigaciones. Según Veciana (1989) y Leiva (2004), el porcentaje oscila entre el 40 y el 60%. En distintos trabajos se ha comprobado que aquellas personas encuestadas, cuyos padres eran propietarios de pequeñas empresas a las que le dedicaban tiempo completo, muestran más altas preferencias por el autoempleo y están más inclinados a desarrollar una idea empresarial, reflejando la menor preferencia por ser empleado en una gran empresa (Scott y Twomey, 1988; Crant, 1996 o Rubio et al., 1999).

Experiencia Previa

En el trabajo realizado por Peterman y Kennedy (2003) sobre las influencias en las percepciones de los estudiantes hacia la creación de empresas, encontraron que el 80% de los estudiantes encuestados ya poseían la experiencia previa, lo cual originó que existiera un deseo percibido de dichos estudiantes hacia el emprendimiento. Similares cifras maneja Leiva (2004) en

su estudio para detectar la motivación emprendedora entre los estudiantes universitarios, quien encontró que aquellos que tienen experiencias laborales previas tienen mayor preferencia a crear su propia empresa. En la misma línea, Scott y Twomey (1988) manifiestan que la experiencia laboral es un factor crucial que ayuda a moldear las aspiraciones profesionales. Encontraron en su estudio que un tercio de los estudiantes con experiencia laboral dijeron tener ideas empresariales propias frente a una décima parte de aquellos que nunca habían trabajado. Esto es explicado por la teoría de la empresa como incubadora, pues la habilidad propia que define la figura del emprendedor se forma por medio de una experiencia de trabajo y personal. La experiencia previa de los emprendedores juega un papel importante a la hora de tomar una decisión al respecto, ya que, cualquier trabajo realizado puede servir como antecedente al futuro emprendedor.

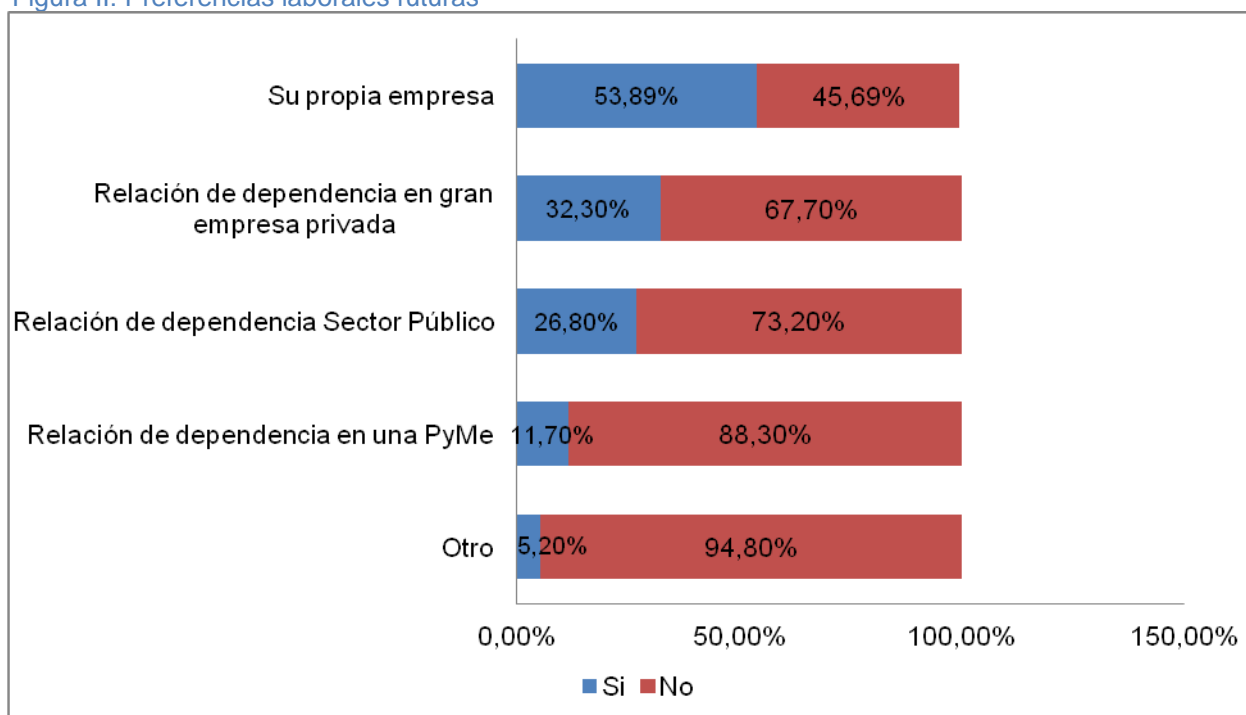
Características Psicodemográficas

Los datos procesados y su análisis se presentan estructurados y ordenados en tres ejes fundamentales de estudio:

- Expectativas de los encuestados,
- Vocación emprendedora de los encuestados y,
- Habilidades emprendedoras de los mismos.

A.1) Preferencias laborales futuras

Figura II: Preferencias laborales futuras



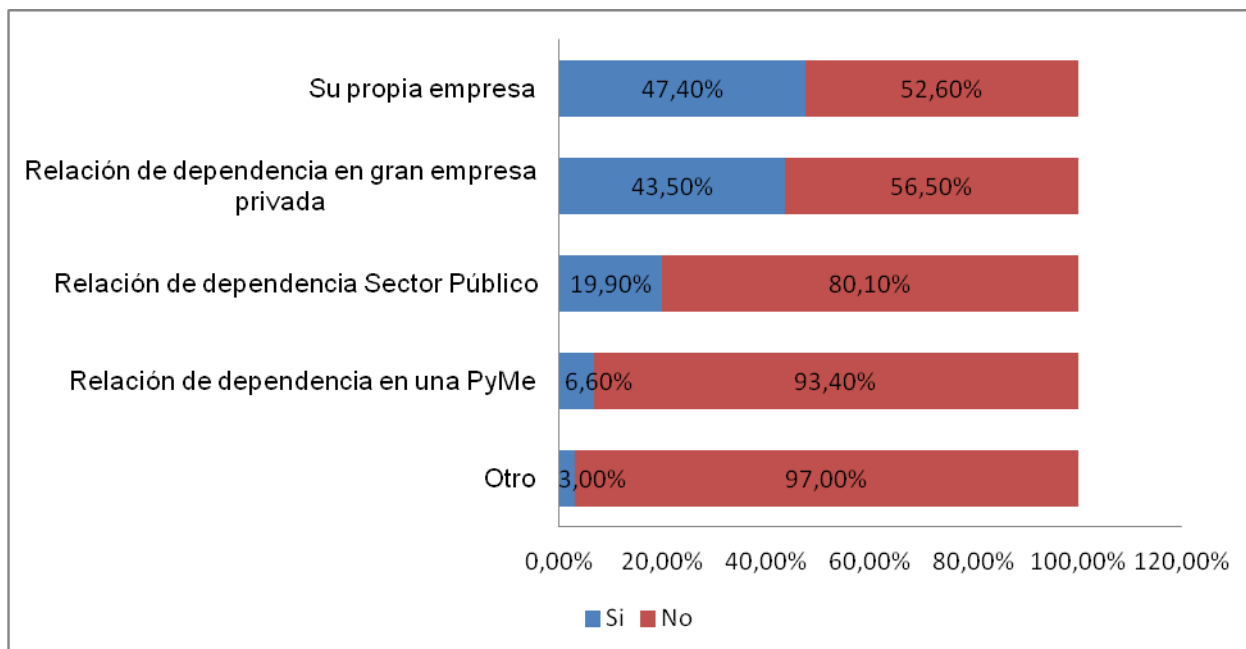
Fuente: Elaboración propia

En la Figura II, se puede observar que, del total de la muestra, la alternativa más seleccionada como ámbito “preferido” de desarrollo profesional es la “independiente” por medio de su propio emprendimiento, con un 53,89%. En segundo lugar, los estudiantes manifiestan un fuerte interés en el desempeño laboral futuro en la gran empresa privada (32,3% de los estudiantes). En tercer lugar, la alternativa de trabajo bajo relación de dependencia en el Sector Público, es la más elegida, con un 26,8%.

Por último, se puede observar que la alternativa de trabajo en relación de dependencia en una PyMe es la alternativa menos elegida, con un 11,7%.

A.2) Expectativas sobre ingresos futuros

Figura III: Expectativas sobre ingresos futuros



Fuente: Elaboración propia

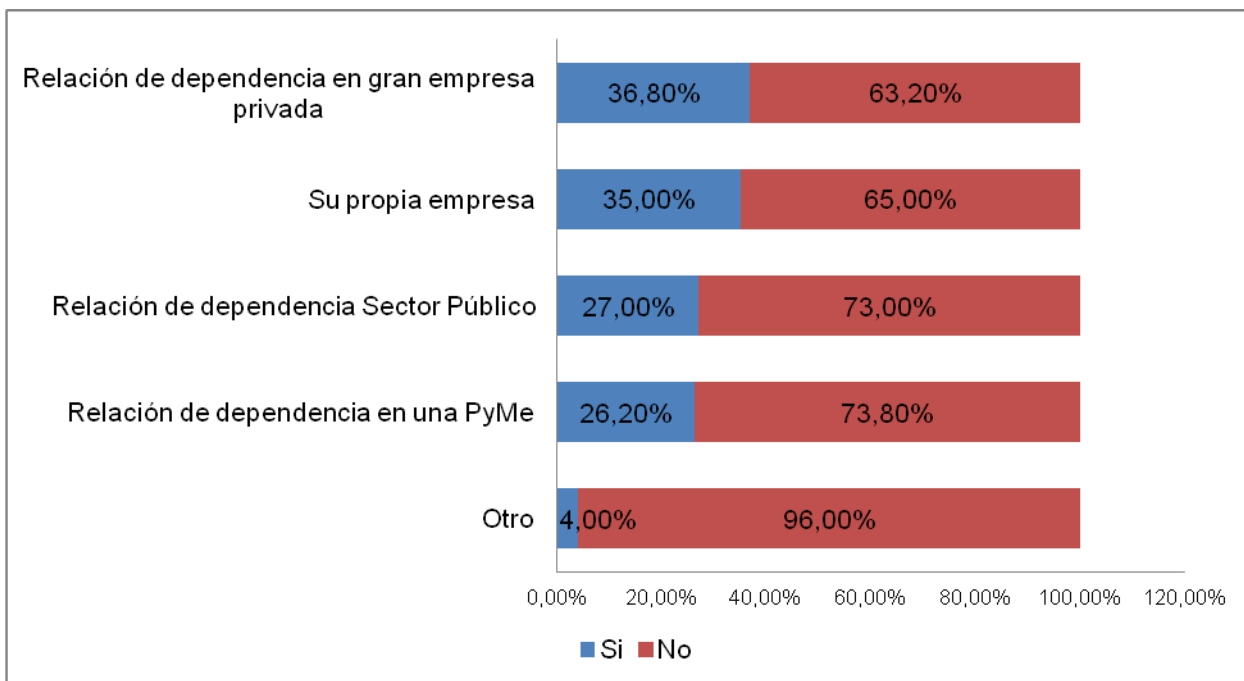
En lo relativo a la variable “Expectativas sobre ingresos futuros”, podemos observar que en ambos casos existe una polarización entre las opciones “Relación de dependencia Sector Público” y “Relación de dependencia en una Pyme” por un lado (con muy bajos niveles de elección) y por el otro, concentrando los mayores porcentajes, “Relación de dependencia en gran empresa privada” y “Su propia empresa”. En primer lugar, un 47,4% de los estudiantes manifiesta que el trabajo de forma independiente va a ser el que mayor nivel de ingresos les va a garantizar.

Por otro lado, la alternativa de trabajo en relación de dependencia en la gran empresa privada, es una de las alternativas más elegida por los estudiantes, con un 43,5% de los encuestados.

En tercer lugar, y con un porcentaje mucho menor, se encuentra la alternativa de trabajo en relación de dependencia en el sector público (19,9%). En último lugar, se encuentra la alternativa de trabajo en relación de dependencia en una PyMe, con un 6,6% de los encuestados.

A.3) Percepción sobre la formación recibida

Figura IV: Percepción sobre la formación recibida



Fuente: Elaboración propia

En la Figura IV, podemos ver que los estudiantes manifiestan que el proceso formativo contribuye, en mayor medida, a formarlos para desempeñarse laboralmente en la gran empresa privada (36,8% de los alumnos encuestados). Este resultado puede deberse en parte a que el sistema educativo superior promueve fuertemente la opción de carrera a favor de las grandes empresas (Scott y Twomey 1988).

En segundo lugar, los estudiantes perciben que la formación contribuye al desarrollo de los estudiantes como futuros profesionales independientes (35% de los casos).

A.4) Resumen Expectativas

Llevado a porcentajes y con una mirada en general las conclusiones se pueden resumir en:

CUADRO III

Sector	Preferencias Laborales futuras	Expectativa Ingreso Futuro	Percepción Formación Recibida
Su propia empresa	34,90%	47,40%	35%
Relación de dependencia Sector Público	26,80%	19,90%	27%
Relación de dependencia en una PyMe	11,70%	6,60%	26,20%
Relación de dependencia en gran empresa privada	32,30%	43,50%	36,80%

Fuente: Elaboración propia

A.5) Vocación emprendedora

Un 56,27% de los alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, poseen *vocación emprendedora* (ve), es decir, les gustaría trabajar en su propia empresa al graduarse, tienen una idea empresarial o han iniciado una empresa propia.

A su vez, un 32,54% de los estudiantes encuestados, poseen *actitud emprendedora*, ya que si bien nunca crearon una empresa ni tienen un proyecto concreto para crearla, admiten la posibilidad de iniciar un nuevo negocio como una opción de carrera o salida laboral.

En lo relativo a la intención emprendedora, un 21,01% de los alumnos manifiesta tener este atributo, ya que tienen algún proyecto concreto para crear una nueva empresa.

Finalmente, podemos observar que un 32,2% de los estudiantes, poseen un *comportamiento emprendedor*, puesto que al menos una vez han iniciado una empresa propia. Asimismo, un 51,4% de estos individuos tienen un proyecto concreto para iniciar una nueva empresa.

A.6) Medición de Habilidades Emprendedoras

Uno de los bloques del cuestionario consiste en que el/la alumno/a valore en qué grado se desarrolla en sí mismos una serie de atributos. Se ha empleado un Cuestionario Estándar De Auto Evaluación De Las Características Empresariales Personales (CEP)¹⁸ mediante el cual se analizaron las habilidades emprendedoras de los alumnos. Se utilizó una escala Likert de 5 puntos para la medición de la autopercepción de los estudiantes al respecto, siendo 1-escasez del atributo, 5-alto grado del atributo.

Se ha efectuado la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney en tanto las escalas de medida de las variables son ordinales, para analizar la significatividad en la diferencia de medias por año de cursada respecto a esta valoración.

En el análisis de las habilidades emprendedoras se encuentran diferencias significativas en la percepción de los estudiantes de segundo y quinto año en 3 de los 10 atributos estudiados.

Los estudiantes de quinto año valoran más el atributo "Exigir eficiencia y Calidad". Por otro lado, se observa que los estudiantes de segundo año tienden a fijar metas, en mayor medida que los estudiantes de quinto. Este atributo es de vital importancia en cualquier organización. Se requiere de una planificación precisa para poder establecer mecanismos de gestión y control adecuados.

Otro de los atributos en los cuales existen diferencias significativas entre ambos grupos es el de "Ser persuasivo y crear redes de Apoyo". Los estudiantes de segundo año tienden a valorar en mayor medida el ser persuasivos y desarrollar redes de apoyo, elemento de gran importancia a la hora de llevar adelante un proyecto emprendedor. "El *networking* emprendedor es una capacidad especialmente crítica para abrirse paso cuando aún no se ha arrancado o mientras se está ingresando al mercado, dado que todavía se carece de una estructura de recursos propios organizados bajo la forma de empresa" (Kantis y Drucaroff, 2011, p.23).

¹⁸ Ver Anexo I: Formulario de Encuesta

A. Análisis de asociación entre las variables

En esta sección se analiza la asociación entre las variables sociodemográficas, descritas en el marco teórico. Principalmente, el grado de asociación entre la vocación emprendedora de los alumnos y las cuatro dimensiones que se desprenden del marco teórico: el año en el que cursa, la carrera, el género y el tipo de secundario al que concurren.

1. Expectativas y grado de avance en la carrera

En este apartado se analiza la asociación entre las expectativas de los alumnos: Preferencia laboral e Incumbencia profesional y el año de cursada. De acuerdo al marco teórico, es esperable que las expectativas de los alumnos se modifiquen a medida que se incrementa el grado de avance en la carrera, por lo que se espera encontrar diferencias estadísticamente significativas.

Tabla II: Preferencia laboral futura en relación al año de cursada

			Preferencia laboral: Su propia empresa		Total
			Si	No	
Año 2,0	Recuento	102	87	189	
	% dentro de Año	54%	46%	100,0%	
	Residuo corregido	-,3	,3		
5,0	Recuento	59	47	106	
	% dentro de Año	55,7%	44,3%	100,0%	
	Residuo corregido	,3	-,3		
Total	Recuento	161	134	295	
	% dentro de Año	35,0%	65,0%	100,0%	

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla II, se puede observar que el 54%, de los alumnos de segundo año, manifiestan el deseo de desempeñarse laboralmente de forma autónoma. Por otro lado, los alumnos de quinto año también exhiben un fuerte interés por el desarrollo profesional de forma independiente (55,7% de los casos).

No se presentan diferencias estadísticamente significativas entre los estudiantes de segundo y los de quinto año, en función a los alumnos que eligieron la alternativa "Su propia empresa", como alternativa de desarrollo profesional a futuro¹⁹.

¹⁹ Valor p de la prueba $\chi^2 = 0,779$

Tabla III: Incumbencia profesional → Relación de dependencia en gran empresa privada

			Incumbencia: Relación de dependencia en gran empresa privada		Total
			Si	No	
Año 2,0	Recuento	63	123	186	
	% dentro de Año	33,87%	66,13%	100,0%	
	Residuo corregido	-1,6	1,6		
5,0	Recuento	47	62	109	
	% dentro de Año	43,12%	56,88%	100,0%	
	Residuo corregido	1,6	-1,6		
Total	Recuento	110	185	295	
	% dentro de Año	37,28%	62,72%	100,0%	

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla III, podemos observar que los alumnos de quinto año manifiestan en mayor medida, que el proceso formativo contribuyó a su formación para desempeñarse laboralmente bajo relación de dependencia en la gran empresa privada (43,12%). Si bien de los datos presentados se observan diferencias, entre ambos grupos, las mismas no resultan significativas²⁰.

2. Expectativas-análisis por carrera-

En este apartado se analiza la asociación entre las expectativas de los alumnos: Preferencia laboral, Ingresos futuros e Incumbencia profesional y la carrera que se encuentran cursando. Es esperable que se presenten diferencias estadísticamente significativas entre los alumnos que cursan distintas carreras.

Tabla IV: Preferencia Laboral: Gran empresa Privada. Análisis por carrera

			Preferencia laboral: Relación de dependencia en gran empresa privada		Total
			Si	No	
Carrera CP	Recuento	47	94	141	
	% dentro de Carrera	33,3%	66,7%	100,0%	
	Residuo corregido	,4	-,4		
LA	Recuento	30	44	74	
	% dentro de Carrera	40,5%	59,5%	100,0%	

²⁰ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

	Residuo corregido	1,8	-1,8	
LE	Recuento	9	15	24
	% dentro de Carrera	37,5%	62,5%	100,0%
	Residuo corregido	,6	-,6	
LT	Recuento	9	47	56
	% dentro de Carrera	16,1%	83,9%	100,0%
	Residuo corregido	-2,9	2,9	
Total	Recuento	95	200	295
	% dentro de Carrera	32,2%	67,8%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

En lo relativo a la preferencia laboral futura podemos observar que existen diferencias estadísticamente significativas en dos subgrupos de la muestra seleccionada. En primer lugar, se puede ver que los alumnos de la Licenciatura en Administración manifiestan, en mayor medida, el interés de desarrollo laboral futuro en una gran empresa privada (40,5%)²¹. Por otro lado, los alumnos de la Licenciatura en Turismo, no visualizan a la gran empresa privada como campo de acción a futuro. En este último caso, las diferencias son estadísticamente significativas, para un nivel de significancia del 0,05²².

Tabla V: Preferencia Laboral: Sector Público. Análisis por carrera.

			Preferencia laboral: Relación de dependencia Sector Público		Total
			Si	No	
Carrera	CP	Recuento	36	105	141
		% dentro de Carrera	25,5%	74,5%	100,0%
		Residuo corregido	-,4	,4	
LA		Recuento	16	58	74
		% dentro de Carrera	21,6%	78,4%	100,0%
		Residuo corregido	-1,1	1,1	
LE		Recuento	10	14	24
		% dentro de Carrera	41,7%	58,3%	100,0%
		Residuo corregido	1,8	-1,8	
LT		Recuento	16	39	55
		% dentro de Carrera	29,1%	70,9%	100,0%
		Residuo corregido	,5	-,5	
Total		Recuento	78	216	294
		% dentro de Carrera	26,5%	73,5%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

²¹ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

²² Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

En la Tabla V, se puede ver que los alumnos de la carrera Licenciatura en Economía manifiestan un fuerte interés por el desarrollo laboral futuro en el sector público (41,7% de los casos)²³. De forma contraria, los alumnos de la Licenciatura en Administración exhiben un interés menor que el promedio de la muestra, con un 21,6%.

Tabla VI: Expectativas sobre ingresos futuros: Sector Público. Análisis por carrera

			¿En qué sector cree que va a obtener mayores ingresos? Relación de dependencia Sector Público		Total
			Si	No	
Carrera	CP	Recuento	35	106	141
		% dentro de Carrera	24,8%	75,2%	100,0%
		Residuo corregido	2,0	-2,0	
LA	LA	Recuento	12	62	74
		% dentro de Carrera	16,2%	83,8%	100,0%
		Residuo corregido	-,9	,9	
LE	LE	Recuento	7	17	24
		% dentro de Carrera	29,2%	70,8%	100,0%
		Residuo corregido	1,2	-1,2	
LT	LT	Recuento	5	51	56
		% dentro de Carrera	8,9%	91,1%	100,0%
		Residuo corregido	-2,3	2,3	
Total	Total	Recuento	59	236	295
		% dentro de Carrera	20,0%	80,0%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En lo relativo a las expectativas sobre ingresos futuros, se puede ver que los estudiantes de la carrera de Contador Público presuponen que obtendrán un mayor nivel de ingresos del Sector Público (24,8% de los casos). Por otro lado, se puede ver que los estudiantes de la carrera Licenciatura en Turismo no visualizan al sector público como el ámbito en el cual obtendrán los mayores ingresos en el futuro (8,9%)²⁴.

²³ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

²⁴ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

Tabla VII: Expectativas sobre ingresos futuros: Relación de dependencia en una PyME.

Análisis por carrera

			¿En qué sector cree que va a obtener mayores ingresos? Relación de dependencia en una PyMe		Total
			Si	No	
Carrera	CP	Recuento	5	136	141
		% dentro de Carrera	3,5%	96,5%	100,0%
		Residuo corregido	-2,0	2,0	
LA	LA	Recuento	6	68	74
		% dentro de Carrera	8,1%	91,9%	100,0%
		Residuo corregido	,7	-,7	
LE	LE	Recuento	3	21	24
		% dentro de Carrera	12,5%	87,5%	100,0%
		Residuo corregido	1,3	-1,3	
LT	LT	Recuento	5	50	55
		% dentro de Carrera	9,1%	90,9%	100,0%
		Residuo corregido	,9	-,9	
Total		Recuento	19	275	294
		% dentro de Carrera	6,5%	93,5%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

Al analizar las expectativas sobre ingresos futuros, podemos ver que solo el 6,5% del total de los alumnos encuestados, manifiesta que sus mayores niveles de ingreso futuro provendrán de su desempeño bajo relación de dependencia en una PyMe. Si observamos puntualmente a los estudiantes de la carrera Contador Público, la proporción se reduce aún más, con tan solo el 3,5% de los casos²⁵.

Tabla VIII: Expectativas sobre ingresos futuros: Relación de dependencia en gran empresa privada. Análisis por carrera.

			¿En qué sector cree que va a obtener mayores ingresos? Relación de dependencia en gran empresa privada		Total
			Si	No	
Carrera	CP	Recuento	55	87	142
		% dentro de Carrera	38,7%	61,3%	100,0%
		Residuo corregido	-1,6	1,6	
LA	LA	Recuento	39	35	74

²⁵ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

	% dentro de Carrera	52,7%	47,3%	100,0%
	Residuo corregido	1,9	-1,9	
LE	Recuento	15	9	24
	% dentro de Carrera	62,5%	37,5%	100,0%
	Residuo corregido	2,0	-2,0	
LT	Recuento	19	36	55
	% dentro de Carrera	34,5%	65,5%	100,0%
	Residuo corregido	-1,5	1,5	
Total	Recuento	128	167	295
	% dentro de Carrera	43,4%	56,6%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla VIII, podemos ver que un 43,4% de los estudiantes espera obtener un mayor nivel de ingresos al desempeñarse bajo relación de dependencia en una gran empresa privada.

Del análisis por carrera, se desprende que los estudiantes de la Licenciatura en Economía se manifiestan en mayor proporción que el resto por dicha alternativa (62,5%)²⁶. En segundo lugar, se encuentran los estudiantes de la carrera Licenciatura en Administración, con un 52,7% de los casos²⁷.

Tabla IX: Incumbencia profesional: Relación de dependencia Sector Público. Análisis por carrera.

			Incumbencia: Sector Público		Total
			Si	No	
Carrera	CP	Recuento	34	107	141
		% dentro de Carrera	24,1%	75,9%	100,0%
		Residuo corregido	-1,0	1,0	
LA	LA	Recuento	15	58	73
		% dentro de Carrera	20,5%	79,5%	100,0%
		Residuo corregido	-1,4	1,4	
LE	LE	Recuento	11	13	24
		% dentro de Carrera	45,8%	54,2%	100,0%
		Residuo corregido	2,2	-2,2	
LT	LT	Recuento	19	37	56
		% dentro de Carrera	33,9%	66,1%	100,0%
		Residuo corregido	1,3	-1,3	
Total	Total	Recuento	79	215	294
		% dentro de Carrera	26,9%	73,1%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

²⁶ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

²⁷ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,1$

En la Tabla IX, podemos observar que los alumnos de la carrera Licenciatura en Economía manifiestan en mayor medida, que el proceso formativo contribuyo a su formación para desempeñarse laboralmente bajo relación de dependencia en el Sector Público (45,8%). Si bien de los datos presentados se observan diferencias, las mismas solo resultan significativas para los estudiantes de esta carrera²⁸.

Tabla X: Incumbencia profesional: Relación de dependencia gran empresa privada. Análisis por carrera.

			Incumbencia: Relación de dependencia en gran empresa privada		Total
			Si	No	
Carrera	CP	Recuento	42	99	141
		% dentro de Carrera	29,8%	70,2%	100,0%
		Residuo corregido	-2,4	2,4	
LA	LA	Recuento	32	42	74
		% dentro de Carrera	43,2%	56,8%	100,0%
		Residuo corregido	1,3	-1,3	
LE	LE	Recuento	16	9	25
		% dentro de Carrera	64,0%	36,0%	100,0%
		Residuo corregido	2,9	-2,9	
LT	LT	Recuento	19	37	56
		% dentro de Carrera	33,9%	66,1%	100,0%
		Residuo corregido	-,5	,5	
Total	Total	Recuento	109	187	296
		% dentro de Carrera	36,8%	63,2%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla X, se puede ver que los alumnos de la carrera Licenciatura en Economía manifiestan que el proceso formativo contribuyo, en gran medida, a formarlos para desempeñarse laboralmente bajo relación de dependencia en la gran empresa privada (64%). Por otro lado, los estudiantes de Contador Público visualizan, en menor proporción, el aporte de la formación recibida para desarrollarse en este sector. Si bien de los datos presentados se observan diferencias, las mismas solo resultan significativas para los estudiantes de las dos carreras antes mencionadas²⁹.

²⁸ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

²⁹ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

3. Expectativas-análisis por género-

En esta sección se analiza la asociación entre las expectativas de los alumnos: Preferencia laboral, Ingresos futuros e Incumbencia profesional y el género del estudiante. De acuerdo al marco teórico, es esperable que se presenten diferencias estadísticamente significativas entre las expectativas de los hombres y las mujeres.

Tabla X: Preferencia Laboral: Su propia empresa, en función al género

			Preferencia laboral: Su propia empresa		Total
			Si	No	
Genero	Masc	Recuento	81	49	130
		% dentro de Genero	62,3%	37,7%	100,0%
		Residuo corregido	2,3	-2,3	
	Fem	Recuento	80	84	164
		% dentro de Genero	48,8%	51,2%	100,0%
		Residuo corregido	-2,3	2,3	
Total		Recuento	161	133	294
		% dentro de Genero	54,8%	45,2%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

Del análisis por género, se puede ver que una mayor proporción de los hombres elige la alternativa de desarrollo laboral de forma independiente (62,3%), mientras que el porcentaje de mujeres que manifiestan interés por esta alternativa es considerablemente menor (48,8%)³⁰.

Tabla XII: Preferencia Laboral futura en función al género

			Preferencia laboral: Sector Público		Total
			Si	No	
Género	Masc	Recuento	23	107	130
		% dentro de Genero	17,7%	82,3%	100,0%
		Residuo corregido	-3,1	3,1	
	Fem	Recuento	56	109	165
		% dentro de Genero	33,9%	66,1%	100,0%
		Residuo corregido	3,1	-3,1	
Total		Recuento	79	216	295
		% dentro de Genero	26,8%	73,2%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

³⁰ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

En la Tabla XII, se puede visualizar que la proporción de mujeres que manifiestan interés por el desarrollo laboral futuro, bajo relación de dependencia en el Sector Público, es considerablemente mayor que en los hombres (33,9% frente al 17,7% de los hombres)³¹.

Tabla XIII: Expectativas sobre ingresos futuros: Su propia empresa, en función al género

			¿En qué sector cree que va a obtener mayores ingresos? Su propia empresa		Total
			Si	No	
Genero	Masc	Recuento	75	55	130
		% dentro de Genero	57,7%	42,3%	100,0%
		Residuo corregido	3,1	-3,1	
	Fem	Recuento	65	100	165
		% dentro de Genero	39,4%	60,6%	100,0%
		Residuo corregido	-3,1	3,1	
Total		Recuento	140	155	295
		% dentro de Genero	47,5%	52,5%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XIII podemos ver que un 57,7% de los estudiantes, de género masculino, espera obtener un mayor nivel de ingresos al desempeñarse de forma independiente en su propia empresa. Por otro lado, las mujeres exhiben un nivel de expectativas menor, a la hora de visualizar el desarrollo profesional futuro de forma autónoma (39,4%)³².

Tabla XIV: Incumbencia profesional: PyMe, en función al género.

			Incumbencia: Relación de dependencia en una PyMe		Total
			Si	No	
Genero	Masc	Recuento	41	90	131
		% dentro de Genero	31,3%	68,7%	100,0%
		Residuo corregido	1,8	-1,8	
	Fem	Recuento	36	128	164
		% dentro de Genero	22,0%	78,0%	100,0%
		Residuo corregido	-1,8	1,8	
Total		Recuento	77	218	295
		% dentro de Genero	26,1%	73,9%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

³¹ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

³² Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

En la Tabla XIV, podemos ver que los alumnos de género masculino manifiestan tener una mayor incumbencia profesional para desempeñarse laboralmente en una PyMe (31,3%). Por otro lado, las mujeres manifiestan, en menor medida, que el proceso formativo contribuyó a su formación para desempeñarse en una PyMe (22%)³³.

4. Expectativas y vocación emprendedora

En esta sección se analiza la asociación entre las expectativas de los alumnos: Preferencia laboral, Ingresos futuros e Incumbencia profesional y la vocación emprendedora de los estudiantes. De acuerdo al marco teórico, es esperable que se presenten diferencias estadísticamente significativas entre los alumnos que manifiestan tener vocación emprendedora y las expectativas de los mismos.

Tabla XV: Preferencia Laboral futura en función a la vocación emprendedora de los estudiantes.

			Preferencia laboral: Su propia empresa		Total
			Si	No	
¿Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	16	80	96
		% dentro de Tiene Vocación?	16,7%	83,3%	100,0%
		Residuo corregido	-9,1	9,1	
	Vocación	Recuento	145	54	199
		% dentro de Tiene Vocación?	72,9%	27,1%	100,0%
		Residuo corregido	9,1	-9,1	
Total		Recuento	161	134	295
		% dentro de Tiene Vocación?	54,6%	45,4%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XV, se puede observar que aquellos estudiantes que manifestaron interés por su desarrollo profesional futuro de forma independiente, presentan una mayor vocación emprendedora (72,9%). Esto quiere decir, que tienen alguna idea de negocio o han llevado adelante algún emprendimiento con anterioridad³⁴.

³³ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,1$

³⁴ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

Tabla XVI: Preferencia laboral: Relación de dependencia Sector Público en función a la vocación emprendedora.

			Preferencia laboral: Relación de dependencia Sector Público		Total
			Si	No	
Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	39	57	96
		% dentro de Tiene Vocación?	40,6%	59,4%	100,0%
		Residuo corregido	3,7	-3,7	
	Vocación	Recuento	40	159	199
		% dentro de Tiene Vocación?	20,1%	79,9%	100,0%
		Residuo corregido	-3,7	3,7	
Total		Recuento	79	216	295
		% dentro de Tiene Vocación?	26,8%	73,2%	100,0%
		Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XVI, se visualiza que los alumnos que no presentan una fuerte vocación emprendedora, manifiestan en gran proporción, su interés por el desarrollo laboral futuro bajo relación de dependencia en el sector público³⁵.

Tabla XVII: Preferencia laboral: Relación de dependencia en la gran empresa privada en función a la vocación emprendedora.

			Preferencia laboral: Relación de dependencia en gran empresa privada		Total
			Si	No	
Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	51	45	96
		% dentro de Tiene Vocación?	53,1%	46,9%	100,0%
		Residuo corregido	5,2	-5,2	
	Vocación	Recuento	45	154	199
		% dentro de Tiene Vocación?	22,6%	77,4%	100,0%
		Residuo corregido	-5,2	5,2	
Total		Recuento	96	199	295
		% dentro de Tiene Vocación?	32,5%	67,5%	100,0%
		Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

³⁵ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

De igual forma podemos ver, que aquellos estudiantes que manifestaron un mayor interés por el desarrollo laboral futuro dentro de una gran empresa privada, presentan niveles muy bajos de vocación emprendedora (22,6%)³⁶.

Tabla XVIII: Expectativas sobre ingresos futuros: Su propia empresa, en función a la vocación emprendedora

			¿En qué sector cree que va a obtener mayores ingresos? Su propia empresa		Total
			Si	No	
¿Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	20	75	95
		% dentro de Tiene Vocación?	21,1%	78,9%	100,0%
		Residuo corregido	-6,2	6,2	
	Vocación	Recuento	119	80	199
		% dentro de Tiene Vocación?	59,8%	40,2%	100,0%
		Residuo corregido	6,2	-6,2	
Total		Recuento	139	155	294
		% dentro de Tiene Vocación?	47,3%	52,7%	100,0%
		Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

Al analizar las expectativas sobre ingresos futuros y la asociación con la vocación emprendedora, se puede ver que una proporción alta de los alumnos que manifiestan tener vocación emprendedora, visualizan el desarrollo profesional creando una empresa propia, como la alternativa que les va a garantizar un mayor nivel de ingresos en el futuro (59,8%)³⁷.

Tabla XIX: Expectativas sobre ingresos futuros: PyMe, en función a la vocación emprendedora

			¿En qué sector cree que va a obtener mayores ingresos? Relación de dependencia en una PyMe		Total
			Si	No	
¿Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	10	86	96
		% dentro de Tiene Vocación?	10,4%	89,6%	100,0%
		Residuo corregido	1,9	-1,9	

³⁶ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,000$

³⁷ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

Vocación	Recuento	9	190	199
	% dentro de Tiene Vocación?	4,5%	95,5%	100,0%
	Residuo corregido	-1,9	1,9	
	Total	19	276	295
Total	Recuento	19	276	295
	% dentro de Tiene Vocación?	6,4%	93,6%	100,0%
	Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XIX, se puede ver que una proporción muy pequeña de los alumnos que manifiestan tener vocación emprendedora, visualizan el desarrollo profesional futuro en una PyMe (4,5%), como el ámbito del cual van a obtener los mayores niveles de ingreso. Por otro lado, los alumnos que no poseen vocación emprendedora manifiestan también un grado de interés reducido para dicha alternativa, con un 10,4%³⁸.

Tabla XX: Expectativas sobre ingresos futuros: Gran empresa privada, en función a la vocación emprendedora.

			¿En qué sector cree que va a obtener mayores ingresos?		Total
			Relación de dependencia en gran empresa privada		
			Si	No	
¿Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	57	39	96
		% dentro de Tiene Vocación?	59,4%	40,6%	100,0%
		Residuo corregido	3,8	-3,8	
		Total	71	128	199
Vocación	Vocación	Recuento	71	128	199
		% dentro de Tiene Vocación?	35,7%	64,3%	100,0%
		Residuo corregido	-3,8	3,8	
		Total	128	167	295
Total	Total	Recuento	128	167	295
		% dentro de Tiene Vocación?	43,4%	56,6%	100,0%
		Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XX, se puede observar que los alumnos que manifiestan tener vocación emprendedora, visualizan en menor medida a la gran empresa privada (35,7%), como el ámbito del cual van a obtener los mayores niveles de ingreso. Por otro lado, los alumnos que no poseen

³⁸ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

vocación emprendedora manifiestan, en mayor proporción, que la gran empresa privada les garantizará un mayor nivel de ingresos a futuro³⁹.

Tabla XXI: Incumbencia profesional: Su propia empresa, en función a la vocación emprendedora

			Incumbencia: Su propia empresa		Total
			Si	No	
¿Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	21	75	96
		% dentro de Tiene Vocación?	21,9%	78,1%	100,0%
		Residuo corregido	-3,3	3,3	
	Vocación	Recuento	82	117	199
		% dentro de Tiene Vocación?	41,2%	58,8%	100,0%
		Residuo corregido	3,3	-3,3	
Total	Recuento		103	192	295
	% dentro de Tiene Vocación?		34,9%	65,1%	100,0%
	Residuo corregido				

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XXI, se puede ver que los alumnos que manifiestan tener una mayor incumbencia profesional para llevar adelante un proyecto de forma autónoma, presentan una fuerte vocación emprendedora (41,2%)⁴⁰. Es decir, que tienen una idea de negocio o han iniciado en algún momento de su vida un emprendimiento. Estos datos podrían sugerir que los estudiantes que han llevado adelante un emprendimiento, reconocen en mayor medida la contribución del proceso formativo en la gestión y planificación de la empresa.

Tabla XXII: Incumbencia profesional: Sector Público, en función a la vocación emprendedora

			Incumbencia: Relación de dependencia Sector Público		Total
			Si	No	
¿Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	36	60	96
		% dentro de Tiene Vocación?	37,5%	62,5%	100,0%
		Residuo corregido	2,8	-2,8	
	Vocación	Recuento	44	155	199
		% dentro de Tiene Vocación?	22,1%	77,9%	100,0%
		Residuo corregido			

³⁹ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

⁴⁰ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

	Residuo corregido	-2,8	2,8	
Total	Recuento	80	215	295
	% dentro de Tiene Vocación?	27,1%	72,9%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XXII, se puede observar que los alumnos que manifiestan tener vocación emprendedora visualizan, en menor medida, que el proceso formativo contribuye a formarlos para su desempeño laboral futuro en el Sector Público (22,1%)⁴¹

Tabla XXIII: Incumbencia profesional: PyMe, en función a la vocación emprendedora

			Incumbencia: Relación de dependencia en una PyMe		Total
			Si	No	
¿Tiene Vocación emprendedora?	Sin vocación	Recuento	18	78	96
		% dentro de Tiene Vocación?	18,8%	81,3%	100,0%
	Residuo corregido		-2,0	2,0	
	Vocación	Recuento	59	140	199
% dentro de Tiene Vocación?		29,6%	70,4%	100,0%	
Residuo corregido		2,0	-2,0		
Total		Recuento	77	218	295
		% dentro de Tiene Vocación?	26,1%	73,9%	100,0%

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XXIII se puede ver que los alumnos que manifiestan tener vocación emprendedora expresan, en mayor medida, que la formación que recibieron contribuye a su desempeño laboral futuro bajo relación de dependencia (29,6%)⁴².

5. Expectativas y educación secundaria

En esta sección se analiza la asociación entre las expectativas de los alumnos: Preferencia laboral, Ingresos futuros e Incumbencia profesional y el tipo de institución al que concurren durante la escuela secundaria. Es esperable que se presenten diferencias estadísticamente significativas entre los alumnos que concurren a un tipo de escuela secundaria (pública o privada) y las expectativas de los mismos.

⁴¹ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

⁴² Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

Tabla XXIV: Preferencia laboral: Relación de dependencia Sector Público en función al tipo de institución.

			Preferencia laboral: Relación de dependencia Sector Público		Total
			Si	No	
Tipo de secundario	Privada	Recuento	53	169	222
		% dentro de Tipo de secundario	23,9%	76,1%	100,0%
		Residuo corregido	-2,0	2,0	
Tipo de secundario	Publica	Recuento	26	47	73
		% dentro de Tipo de secundario	35,6%	64,4%	100,0%
		Residuo corregido	2,0	-2,0	
Total		Recuento	79	216	295
		% dentro de Tipo de secundario	26,8%	73,2%	100,0%
		Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XXIV, podemos ver que los estudiantes que manifestaron interés por el desarrollo laboral futuro en relación de dependencia en el Sector Público provienen, en mayor proporción, de instituciones de educación media públicas (35,6%).

Tabla XXV: Incumbencia profesional: Su propia empresa, en función al tipo de secundario

			Incumbencia: Su propia empresa		Total
			Si	No	
Tipo de secundario	Privada	Recuento	85	137	222
		% dentro de Tipo de secundario	38,3%	61,7%	100,0%
		Residuo corregido	1,9	-1,9	
Tipo de secundario	Publica	Recuento	19	54	73
		% dentro de Tipo de secundario	26,0%	74,0%	100,0%
		Residuo corregido	-1,9	1,9	
Total		Recuento	104	191	295
		% dentro de Tipo de secundario	35,3%	64,7%	100,0%
		Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

Los alumnos que concurren a una institución educativa privada, manifiestan, en mayor proporción que la formación recibida en la Universidad contribuye al desarrollo laboral futuro de forma independiente (38,3%)⁴³.

Tabla XXVI: Incumbencia profesional: Sector Público, en función al tipo de secundario

			Incumbencia: Relación de dependencia Sector Público		Total
			Si	No	
Tipo de secundario	Privada	Recuento	52	170	222
		% dentro de Tipo de secundario	23,4%	76,6%	100,0%
		Residuo corregido	-2,5	2,5	
Tipo de secundario	Publica	Recuento	28	45	73
		% dentro de Tipo de secundario	38,4%	61,6%	100,0%
		Residuo corregido	2,5	-2,5	
Total		Recuento	80	215	295
		% dentro de Tipo de secundario	27,1%	72,9%	100,0%
		Residuo corregido			

*Residuos corregidos mayores a |2| revelan diferencias significativas.
Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla XXVI, se puede ver que los alumnos que concurren a una institución educativa pública (escuela secundaria), manifiestan, en mayor proporción, que la formación recibida en la Universidad contribuye al desarrollo laboral futuro bajo relación de dependencia en el Sector Público (38,4%)⁴⁴.

6. Modelo de rol

Para evaluar si los modelos de rol inciden positivamente sobre la vocación emprendedora, se utiliza un indicador: el porcentaje de estudiantes cuyos padres se han desempeñado laboralmente en su propia empresa. Los resultados muestran que los padres del 54,28% de los estudiantes de segundo año, se desempeñan o se han desempeñado en una actividad independiente o en una empresa propia. En lo relativo a los alumnos de quinto año, se puede observar que los padres del 59,25% de los estudiantes, se desempeñan en una actividad independiente o en una empresa propia.

⁴³ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,1$

⁴⁴ Valor p de la prueba $\chi^2 < 0,05$

- *Análisis de la vocación emprendedora e influencia del rol paterno*

CUADRO IV

<i>Rol paterno y deseo de iniciar empresa propia: porcentaje de alumnos según grado de avance en la carrera</i>			
		Le gustaría trabajar en empresa propia	
Rol padre		NO	SI
2 año	NO	54,95%	45,05%
	SI	37,89%	62,11%
	Total	46,50%	53,50%
5 año	NO	52,73%	47,27%
	SI	40,74%	59,26%
	Total	46,73%	53,27%

Fuente: Elaboración propia

En ambos casos, existe un porcentaje elevado de estudiantes a los cuales les gustaría trabajar de forma autónoma una vez recibido. Se puede observar además, que en ambos casos la figura del padre juega un papel importante a la hora de visualizar el emprendimiento como alternativa de desarrollo profesional a futuro. En el caso de los estudiantes de segundo año, la influencia del rol paterno respecto a la vocación emprendedora es más fuerte (62,11%). Al analizar a los alumnos de quinto año, se puede observar que el grado de influencia de la figura paterna como motivadora de vocación emprendedora disminuye (59,26%). No se presentan diferencias estadísticamente significativas entre los alumnos de segundo y los de quinto año (valor $p=0,869$) al analizar la vocación emprendedora.

Si se estudia la variación a partir de los estudiantes que poseen vocación emprendedora, los porcentajes aumentan en un 57% y 52% respectivamente en los estudiantes de segundo y quinto año, en los casos de quienes tienen padre con emprendimientos propios.

7. Medición de Habilidades Emprendedoras

Uno de los bloques del cuestionario consiste en que el/la alumno/a valore en qué grado se desarrolla en sí mismos una serie de atributos. Se ha empleado un Cuestionario Estándar De Auto Evaluación De Las Características Empresariales Personales (CEP)⁴⁵ mediante el cual se analizaron las habilidades emprendedoras de los alumnos. Se utilizó una escala Likert de 5 puntos para la medición de la autopercepción de los estudiantes al respecto, siendo 1-escasez del atributo, 5-alto grado del atributo.

Se ha efectuado la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney en tanto las escalas de medida de las variables son ordinales, para analizar la significatividad en la diferencia de medias por año de cursada respecto a esta valoración.

⁴⁵ Ver Anexo I: Formulario de Encuesta

TABLA XXXII**Contraste U Mann-Whitney atributos personales por grado de avance en la carrera****Rangos**

	Año cursado	N	Rango promedio	Suma de rangos
Buscar Oportunidades e Iniciativa	Segundo Año	185	140,90	26067,00
	Quinto año	109	158,70	17298,00
	Total	294		
Ser persistente	Segundo Año	185	141,56	26188,50
	Quinto año	109	157,58	17176,50
	Total	294		
Ser fiel al cumplimiento del trabajo	Segundo Año	185	148,56	27484,00
	Quinto año	109	145,70	15881,00
	Total	294		
Exigir eficiencia y calidad	Segundo Año	185	136,94	25333,00
	Quinto año	109	165,43	18032,00
	Total	294		
Correr riesgos	Segundo Año	185	142,32	26329,50
	Quinto año	109	156,29	17035,50
	Total	294		
Fijar metas	Segundo Año	185	159,81	29565,50
	Quinto año	109	126,60	13799,50
	Total	294		
Conseguir información	Segundo Año	185	146,57	27115,50
	Quinto año	109	149,08	16249,50
	Total	294		
Planificar y hacer seguimiento sistemático	Segundo Año	185	140,83	26053,00
	Quinto año	109	158,83	17312,00
	Total	294		
Ser persuasivo y crear redes de apoyo	Segundo Año	185	155,64	28793,00
	Quinto año	109	133,69	14572,00
	Total	294		
Tener autoconfianza	Segundo Año	185	153,97	28484,50
	Quinto año	109	136,52	14880,50
	Total	294		

Fuente: Elaboración propia

TABLA XXXIII

Estadísticos de prueba^a

	Buscar Oportunidades e Iniciativa	Ser persistente	Ser fiel al cumplimiento del trabajo	Exigir eficiencia y calidad	Correr riesgos	Fijar metas	Conseguir información	Planificar y hacer seguimiento sistemático	Ser persuasivo y crear redes de apoyo	Tener autoconfianza
U de Mann-Whitney	8862,000	8983,500	9886,000	8128,000	9124,500	7804,500	9910,500	8848,000	8577,000	8885,500
W de Wilcoxon	26067,000	26188,500	15881,000	25333,000	26329,500	13799,500	27115,500	26053,000	14572,000	14880,500
Z	-1,746	-1,571	-,281	-2,799	-1,371	-3,251	-,246	-1,761	-2,153	-1,711
Sig. asintótica (bilateral)	,081	,116	,779	,005	,170	,001	,806	,078	,031	,087

a. Variable de agrupación: Año cursado

Fuente: Elaboración propia

En el análisis de las habilidades emprendedoras se encuentran diferencias significativas en la percepción de los estudiantes de segundo y quinto año en 3 de los 10 atributos estudiados.

Los estudiantes de quinto año valoran más el atributo “Exigir eficiencia y Calidad”. Por otro lado, se observa que los estudiantes de segundo año tienden a fijar metas, en mayor medida que los estudiantes de quinto. Este atributo es de vital importancia en cualquier organización. Se requiere de una planificación precisa para poder establecer mecanismos de gestión y control adecuados.

Otro de los atributos en los cuales existen diferencias significativas entre ambos grupos es el de “Ser persuasivo y crear redes de Apoyo”. Los estudiantes de segundo año tienden a valorar en mayor medida el ser persuasivos y desarrollar redes de apoyo, elemento de gran importancia a la hora de llevar adelante un proyecto emprendedor. “El *networking* emprendedor es una capacidad especialmente crítica para abrirse paso cuando aún no se ha arrancado o mientras se está ingresando al mercado, dado que todavía se carece de una estructura de recursos propios organizados bajo la forma de empresa” (Kantis y Drucaroff, 2011, p.23).

SECCIÓN V: Conclusiones y Futuras Líneas De Investigación

Conclusiones

El objetivo del presente trabajo es relevar las expectativas, vocación y habilidades emprendedoras de los estudiantes de las carreras de: Contador Público, Licenciatura en Administración, Licenciatura en Economía y Licenciatura en Turismo dictadas en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata y analizar si el proceso formativo de los estudiantes favorece el desarrollo de una cultura emprendedora.

Este trabajo es un estudio de tipo descriptivo. Por ello, las técnicas estadísticas utilizadas para el análisis son la prueba Chi cuadrado (X^2) de independencia y el Test U de Mann Whitney de comparación de medias.

La muestra analizada está compuesta por 295 estudiantes⁴⁶ (186 correspondientes a segundo año y 109 a quinto año de las carreras antes mencionadas).

A partir de dicha información, se construyeron los indicadores para analizar las expectativas, habilidades emprendedoras, vocación emprendedora, actitud emprendedora, intención emprendedora y comportamiento emprendedor.

Los resultados de la presente investigación muestran los factores que intervienen en la vocación emprendedora de los estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales.

En el estudio se encontró que a un 54% del total de estudiantes de segundo año les gustaría desarrollarse de forma independiente. Porcentaje similar se observa en los estudiantes de quinto año (55,7%).

Al relevar las expectativas sobre ingresos futuros se observa que un porcentaje elevado de los estudiantes de segundo año manifiesta que los mayores ingresos los van a obtener llevando adelante un proyecto propio (46,3%), siendo el empleo en relación de dependencia en una gran empresa privada la segunda alternativa más elegida. En el caso de los estudiantes de quinto año el porcentaje es similar, un 48,6% se decide por dicha alternativa.

En lo relativo al proceso formativo, los estudiantes de segundo año perciben que el mismo contribuye a su futuro desempeño de forma independiente (35,6%), presentándose en segundo lugar la opción de desarrollo laboral bajo relación de dependencia en la gran empresa privada (33,5%). Al observar a los estudiantes de quinto año se puede ver que este orden se invierte. Los alumnos manifiestan que el proceso formativo favoreció, en mayor medida, al desarrollo de aptitudes para desarrollarse laboralmente en la gran empresa privada (42,9%).

En el análisis por género, se detectan diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres. En primer lugar, se detecta una mayor predisposición de los hombres de

⁴⁶ Anexo II: Universo y muestra

llevar adelante un emprendimiento a futuro, 62,3% frente a un 48,8% de las mujeres. También se puede ver que las mujeres se manifiestan, en mayor medida, por el desarrollo laboral futuro dentro del Sector Público (33,7%), frente al 17,7% de los hombres.

Con respecto a la Vocación Emprendedora se observa que:

- Un 65,6% de los alumnos de segundo año de la carrera Contador Público, manifiestan poseer vocación emprendedora (ve), es decir, les gustaría trabajar en su propia empresa al graduarse, tienen una idea empresarial o han iniciado una empresa propia. Los alumnos de quinto año manifiestan una mayor vocación emprendedora que los de segundo año, con un 74%. La diferencia no es estadísticamente significativa a un nivel de significancia del 5% (valor $p=0,305$).
- Un 36% de los individuos pertenecientes a segundo año, manifiestan poseer *actitud emprendedora*, es decir admiten la posibilidad de iniciar un nuevo negocio como una opción de carrera o salida laboral. En lo relativo a los alumnos de quinto año, se puede observar que el porcentaje es menor, un 29% del total. La diferencia no es estadísticamente significativa a un nivel de significancia del 5% (valor $p=0,723$).
- Un 16,6% de los alumnos de segundo año, manifiestan poseer *intención emprendedora*, ya que tienen algún proyecto concreto para crear una nueva empresa. Al analizar a los alumnos de quinto año, se puede observar que existe un número más elevado de estudiantes que posee un proyecto concreto para crear una nueva empresa, un 30,95%. La diferencia no es estadísticamente significativa a un nivel de significancia del 5% (valor $p=0,232$).
- Además, se puede observar que un 16% de los alumnos de segundo año, manifiestan poseer un *comportamiento emprendedor*, puesto que al menos una vez han iniciado una empresa propia. Asimismo, un 62,5% de estos individuos tienen un proyecto concreto para iniciar una nueva empresa. Por su parte, al analizar los alumnos de quinto año, este porcentaje se incrementa. Un 26% de los estudiantes, presentan comportamiento emprendedor. De estos, un 63,63% tienen un proyecto concreto para iniciar una nueva empresa. La diferencia no es estadísticamente significativa a un nivel de significancia del 5% (valor $p=0,10$).
- En el caso de los estudiantes de segundo año, la influencia del rol paterno respecto a la vocación emprendedora es más fuerte (62,11%). Al analizar a los alumnos de quinto año, se puede observar que el grado de influencia de la figura paterna como motivadora de vocación emprendedora es menor (59,26%). La diferencia no es estadísticamente significativa a un nivel de significancia del 5% (valor $p=0,869$). Esto se puede deber al mayor grado de independencia que presentan los estudiantes en los últimos años de la carrera.

Del análisis de las Habilidades Emprendedoras se desprenden los siguientes resultados:

Existen diferencias estadísticamente significativas en 3 de los 10 atributos analizados. Los estudiantes de segundo año tienden a valorar en mayor medida los atributos relacionados con la fijación de metas claras y con la persuasión y el desarrollo de redes de apoyo. Ambos atributos son de suma importancia a la hora de llevar adelante un proyecto de empresa.

Por otro lado, los estudiantes de quinto año tienden a valorar en mayor medida atributos vinculados con el exigir eficiencia y calidad en los trabajos. Este atributo permite visualizar que los alumnos del último año se muestran más reacios a dejarse llevar por caminos triviales, tendiendo a buscar vías diferentes y a ser más inconformistas, lo que les lleva a querer sentirse protagonistas de los cambios y de nuevas soluciones.

A partir de estos resultados se pueden vislumbrar aspectos relevantes del estudio efectuado:

En primer lugar, se observa que el proceso formativo de los estudiantes universitarios no se ve acompañado por las preferencias laborales futuras de los mismos. Tanto los estudiantes de los primeros años, como aquellos próximos a graduarse presentan una fuerte vocación emprendedora, manifestando como preferencia laboral futura la actividad independiente. Esto no solo se da entre los alumnos de un mismo año sino que a medida que aumentan los (progreso en la carrera) años de formación recibida esta brecha se amplía. La Universidad debe facilitar mediante el proceso formativo, las herramientas necesarias para que la alternativa de desarrollo independiente se conciba efectivamente como una opción alcanzable y sostenible en el tiempo. Modificaciones en los planes de estudio, vinculación entre cátedras de una misma unidad académica y de distintas unidades académicas, trabajo interdisciplinario y procesos formativos con nuevas metodologías de enseñanza se avizoran como posibles respuestas a la situación actual que presenta la enseñanza universitaria.

En segundo lugar se puede advertir que los alumnos presentan una fuerte vocación emprendedora (VE), si esto se le adiciona a la preferencia laboral manifestada por los mismos, se puede decir que existen individuos motivados para desarrollar en un futuro su propia empresa. A pesar de esto, los estudiantes manifiestan que la formación recibida tiende en mayor medida a formarlos para trabajar bajo relación de dependencia en una empresa privada.

En tercer lugar y del análisis por carrera se puede percibir que existen diferencias entre las preferencias laborales de los alumnos encuestados. Mientras los alumnos de las carreras de: Contador Público, Licenciatura en Administración y Licenciatura en Turismo manifiestan interés por la alternativa de desarrollo autónomo creando su propia empresa, los de la Licenciatura en Economía expresan una mayor preferencia por el trabajo en relación de dependencia en una gran empresa privada (tanto en segundo como en quinto año).

Finalmente, se puede advertir que el modelo de rol paterno influye de forma positiva sobre la vocación emprendedora de los estudiantes de segundo y quinto año. En ambos casos la figura paterna juega un papel importante para fomentar el deseo y la credibilidad de la actividad emprendedora en el individuo, tendiendo los hijos a escoger una ocupación no muy distinta a la de sus padres.

Contrastando las hipótesis planteadas en esta investigación, se visualiza que el proceso formativo no genera cambios en las expectativas laborales de los estudiantes de la facultad de ciencias económicas, ni tampoco en las expectativas sobre ingresos futuros de los mismos. La Universidad debe contribuir al desarrollo de actitudes e iniciativas emprendedoras, para mejorar la calidad de vida de las personas y para lograr que a partir del desarrollo de nuevos emprendimientos, se genere el desarrollo de la comunidad en la cual está inserta. Este crecimiento y desarrollo permite que se dinamicen las estructuras productivas, incrementando la eficiencia, profesionalizando los equipos de trabajo, generando empleo de calidad, disminuyendo costos y logrando que las industrias sean competitivas a nivel internacional. Tal y como expresa Galán (2004) “el desarrollo de nuevos emprendimientos, llevados adelante por profesionales presenta menores probabilidades de fracaso que aquellos emprendimientos gerenciados por sus pares no profesionales”.

Por último, sería necesario trabajar en el análisis de los planes de estudio de las cuatro carreras mencionadas, y evaluar si los mismos son acordes a nuestros tiempos y a las necesidades actuales de nuestra sociedad. La Universidad debe ser capaz de generar lazos más cercanos con los sectores productivos locales que permitan detectar potenciales oportunidades de negocios para la creación de nuevas empresas, reconociendo y promoviendo vínculos entre los actores que conforman las cadenas de valor de sectores productivos estratégicos, y jóvenes emprendedores que generan bienes y servicios a través de sus nuevos emprendimientos.

Futuras Líneas de Investigación

La temática del Emprendedorismo abarca en su estudio múltiples aristas. Desde aspectos relacionados con lo actitudinal, habilidades y comportamiento de los individuos, hasta conocimientos vinculados con las metodologías de enseñanza y con los contenidos impartidos en las distintas cátedras.

En lo relativo al estudio realizado se podría continuar analizando distintos aspectos relativos a las habilidades que presentan los estudiantes, las limitaciones y principales problemas con los que se encuentran para emprender y las herramientas que consideran necesarias para poder llevar adelante proyectos empresariales como verdadera alternativa de desarrollo profesional a futuro. Una revisión de los conocimientos impartidos en las distintas cátedras vinculados con la promoción del desarrollo emprendedor tendría incidencia positiva para la

creación de una empresa propia.

También se podría profundizar el análisis por género. Se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre las habilidades emprendedoras más desarrolladas en las mujeres y aquellas más desarrolladas en los hombres⁴⁷. Sería necesario indagar en profundidad cuales son las diferencias y construir herramientas y dispositivos de aprendizaje que faciliten el desarrollo de aquellas habilidades necesarias para llevar adelante emprendimientos.

Otro aspecto favorable para el surgimiento de nuevos emprendimientos está relacionado con la detección de oportunidades. Una mejor articulación entre las actividades de investigación y extensión permitiría conocer de forma más precisa las necesidades que presentan los distintos sectores productivos y las alternativas para la creación de nuevas empresas que fortalezcan aquellos eslabones de las cadenas de valor menos desarrollados.

⁴⁷ Ver Anexo III: Tablas → Tabla XXXV

SECCIÓN 6- Bibliografía

- Agosin, M. R., Fernández Arias, E., Crespi, G., Maffioli, A., Rasteletti, A., Wagner, R., ... & Trejos, A. (2014). *¿Cómo repensar el desarrollo productivo?: Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*. Inter-American Development Bank.
- Aldrich, Howard E. (2005). «Entrepreneurship», Smelser, Neil and Richard Swedberg, *The Handbook Economic Sociology*, Princeton University Press: 451- 477.
- Ander-Egg, E. (1987). . Buenos Aires, Editorial Humanitas, 21è. ed. Técnicas de investigación social.
- AUDRETSCH, B. (2007): «Entrepreneurship ca-pital and economic growth», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 23, nº 1, pp. 63-78.
- Braidot, N y Cesar, R (2013), “La Universidad como Promotora de Actitudes Emprendedoras”, en *Creatividad e Innovación Aplicadas al Desarrollo Emprendedor*. Ed. Universidad Nacional de Santa Fe (e-book). Disponible: <http://www.unl.edu.ar/emprendedores/wp-content/uploads/2013/12/Creatividad-e-innovaci%C3%B3n-aplicadas-al-desarrollo-emprendedor.pdf>. Último acceso: mayo de 2015
- Braidot, N. Cesar, R y González, V. (2014), “Competencias Emprendedoras en la Formación de Ingenieros, un desafío necesario”. *Trabajos Seleccionados del Segundo Congreso Argentino de Ingeniería 2014*. Ed. CONFEDI, San Miguel de Tucumán, Tucumán, Argentina.
- Braidot, N., Cesar, R., & González, V. (2015). PROGRAMA REGIONAL DE EMPRENDEDORISMO E INNOVACIÓN EN INGENIERÍA: UNA EXPERIENCIA COLABORATIVA PARA LA PROMOCIÓN DE LA EMPRESARIALIDAD EN CARRERAS DE INGENIERÍA. *Ingeniería solidaria*, 11(18), 93-111.
- Castells, M. (2006). *Informacionalismo, redes y sociedad red: una propuesta teórica*. In *La sociedad red: una visión global* (pp. 27-75). Alianza Editorial.
- Chamorro, E. T., & Villa, J. J. B. (2007). Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. *Cuaderno de Administración*, 20(34), 39-63.
- Cortés Aldana, Félix Antonio (2006) “La relación universidad-entorno socioeconómico y la innovación”, *Revista Ingeniería e investigación*, 26, 2: 94-101.
- de Miguel Díaz, M. (2005). Modalidades de enseñanza centradas en el desarrollo de competencias. Orientaciones para promover el cambio metodológico en el Espacio Europeo de Educación Superior. Oviedo: Universidad de Oviedo, 109-14.
- de Proyectos, P. D. T., & de Buenas Prácticas, P. G. (2004). *Promoción del Espíritu Emprendedor desde el Sistema Educativo*.
- Directorate-General for Enterprise and Industry. (2008). *Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies*. European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry, Unit E.1: Entrepreneurship, en URL:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/entr_highed_en.pdf

- Dolabela, F. (2005). Taller del Emprendedor: una metodología de enseñanza que ayuda a transformar el conocimiento en riqueza para el desarrollo económico y social de las regiones. Universidad Nacional de Rosario.
- Económico, C., & Europeo, S. (2003). Libro verde: el espíritu empresarial en Europa. *Bruselas, Comisión de las Comunidades Europeas*, http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2003/com2003_0027es01.pdf.
- Ecotec (2007). Design and implementation of the pilot action "ERASMUS for young entrepreneurs". Enterprise and industry. Working Paper, 2.
- Extraído de la nota realizada en el newsletter del PRODEM N° 5 de abril de 2011. Se puede consultar en <http://www.prodem.ungs.edu.ar/blog/category/newsletter-5-marzo-2011>.
- Frondizi, Risieri (1971) La Universidad en un mundo de tensiones. Misión de las Universidades en América Latina. Paidós, Buenos Aires.
- Galán, L., Santangelo, M. A., Mollo Brisco, G. F., & De Giusti, E. (2004). El espíritu emprendedor en la formación de profesionales de las Ciencias Económicas. *Ecos de Grado y Posgrados*, 1.
- Harvard University. Research Center in Entrepreneurial History, & Schumpeter, J. A. (1949). *Change and the Entrepreneur: Postulates and Patterns for Entrepreneurial History*. Harvard University Press.
- KANTIS (2003) "Estudio en el área de desarrollo empresarial en la República Argentina: La creación de empresas en Argentina y su entorno institucional". Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA)-UNGS
- Kantis, H. (2008). *Aportes para el diseño de programas nacionales de desarrollo emprendedor en América Latina*. Inter-American Development Bank.
- Kantis, H., & Drucaroff, S. (2011). *Corriendo fronteras para crear y potenciar empresas*. Ediciones Granica SA.
- Kantis, H., Postigo, S., Federico, J., & Tamborini, F. (2002). El surgimiento de emprendedores de base universitaria: ¿en qué se diferencian? Evidencias empíricas para el caso de Argentina. Presentado en: RENT XVI Conference, Barcelona, España. [En línea]. Disponible en [http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/Paper%20RENTXVI%20\(Espa%F1ol\).pdf](http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/Paper%20RENTXVI%20(Espa%F1ol).pdf)
- Kelley, D. J., Singer, S., & Herrington, M. (2012). The global entrepreneurship monitor. 2011 Global Report, GEM 2011, 7.
- Mollo Brisco, G. F. (2008). El espíritu emprendedor en la formación de los nuevos profesionales (Doctoral dissertation, Facultad de Ciencias Económicas). Sexton, D. y Veper, K, *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, Cap. 4, pp. 72-90

- Monteagudo, I. C., & Martínez, M. S. C. (2008). El emprendedor schumpeteriano y el contexto social. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (845), 121-134.
- Sánchez, P. P. I., Maldonado, C. J., & Velasco, A. P. (2012). Caracterización de las Spin-Off universitarias como mecanismo de transferencia de tecnología a través de un análisis clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 21(3), 240-254.
- Schumpeter, J. A. (1911). 1934. *The theory of economic development*.
- Shapero, A. y Sokol, L. (1982) *The Social Dimensions of Entrepreneurship*. En Kent, C.;
- Torres Carbonell, Silvia (2010). *Reporte GEM Argentina 2010*, Centro de Entrepreneurship IAE Business School, GEM Argentina, Buenos Aires.
- Verguizas, A., Camacho, A., Viorreta, C., & Kearney, N. (2004). *Promoción del espíritu emprendedor desde el sistema educativo. Potencial de transferencia de proyectos y productos de buenas prácticas*. Madrid, España.

SECCIÓN 7- Anexos

ANEXO I: Formulario De Encuesta

Medición del Espíritu Emprendedor en los estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Carrera cursada		
Año de cursada		
Lugar de residencia		
Tipo de secundaria	Pública	Privada
Sexo	Masculino	Femenino
Ocupación de los padres		

1) Expectativas (indique con una cruz según corresponda)

-¿En qué sector preferiría trabajar una vez recibido?

Relación de dependencia Sector Público	
Relación de dependencia en una PyMe	
Relación de dependencia en gran empresa privada	
Su propia empresa	
Otro	

-¿En qué sector cree que obtendría mayores ingresos una vez recibido?

Relación de dependencia Sector Público	
Relación de dependencia en una PyMe	
Relación de dependencia en gran empresa privada	
Su propia empresa	
Otro	

-Percepción sobre su formación: ¿Dónde cree tener mayor incumbencia profesional?

Relación de dependencia Sector Público	
Relación de dependencia en una PyMe	
Relación de dependencia en gran empresa privada	
Su propia empresa	
Otro	

B. Voluntad Emprendedora

-¿Pensó en crear su propio emprendimiento?

Siempre	
Usualmente	
Algunas veces	
Raras veces	
Nunca	
NS/NC	

-Posee un proyecto concreto?

SI	
NO	
NS/NC	

-¿Alguna vez inicio efectivamente un emprendimiento propio?

SI	
NO	
NS/NC	

CUESTIONARIO ESTÁNDAR DE AUTO EVALUACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES PERSONALES (CEP)

INSTRUCCIONES:

a) Este cuestionario consta de 55 declaraciones breves. Lea cuidadosamente cada declaración y decida cual le describe en forma más acertada. Sea honesto consigo mismo. Recuerde que nadie hace todo bien, ni siquiera es algo deseable saber hacer de todo.

b) Seleccione el número que corresponde para designar la medida en que la declaración le describe:

1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre

c) Anote el número que seleccionó en el margen derecho del cuadro. He aquí un ejemplo: Me mantengo calmado en situaciones tensas. 2

La persona que respondió en este ejemplo designó el número "2" para indicar que la declaración le describe sólo en raras ocasiones.

d) Algunas declaraciones pueden ser similares, pero ninguna es exactamente igual.

e) Por favor designe una clasificación numérica para todas las declaraciones.

CUESTIONARIO ESTÁNDAR DE AUTO EVALUACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES PERSONALES (CEP)

Recuerde la escala de calificación:

1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre

1.	Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse.	
2.	Cuando me enfrento a un problema difícil, invierto gran cantidad de tiempo en encontrar una solución.	
3.	Término mis trabajos a tiempo.	
4.	Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.	
5.	Prefiero las situaciones en las cuales puedo controlar al máximo el resultado final.	
6.	Me gusta pensar sobre el futuro.	
7.	Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo, recaudo toda la información posible antes de darle curso.	
8.	Planifico un proyecto grande dividiendo en tareas de menor envergadura.	
9.	Logro que los demás apoyen mis recomendaciones.	
10.	Me siento confiado que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo ejecutar.	
11.	No importa quien sea mi interlocutor, le escucho con atención.	
12.	Hago lo que se necesita hacer sin que otros tengan que pedirme que lo haga.	
13.	Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero que hagan.	
14.	Soy fiel a las promesas que hago.	
15.	Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo.	
16.	No me involucro en algo nuevo a menos que tenga la certeza que tendré éxito.	
17.	Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre que haré con mi vida.	

	<p>Recuerde la escala de calificación:</p> <p>1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre</p>	
18.	Busco el consejo de personas que son especialistas en las ramas en que me estoy desempeñando.	
19.	Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen diferentes alternativas para llevar a cabo una tarea.	
20.	No invierto mucho tiempo en pensar cómo influenciar a otras personas.	
21.	Cambio de manera de pensar si otros difieren enérgicamente con mis puntos de vista.	
22.	Me resiento cuando no logro lo que quiero.	
23.	Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.	
24.	Cuando algo se me interpone en lo que estoy tratando de hacer, persisto hasta lograr lo propuesto.	
25.	Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo.	
26.	Me molesta cuando pierdo el tiempo.	
27.	Tomo en consideración las posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar.	
28.	Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito.	
29.	Comienzo a realizar acciones sin perder tiempo buscando información sobre lo que voy hacer.	
30.	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse al iniciar una nueva labor y anticipo lo que haría si se suscitan.	
31.	Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas.	
32.	Cuando estoy haciendo algo difícil o desafiante me siento confiado en mi triunfo.	
33.	En el pasado he sufrido fracasos al haber iniciado algún proyecto.	
34.	Prefiero desempeñar tareas que hago a la perfección y en las que me siento seguro.	
35.	Cuando me enfrento a serias dificultades en lo que hago, rápidamente me desplazo hacia otras actividades.	
36.	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo en forma especial por lograr que quede satisfecha con el trabajo.	
37.	Nunca quedo totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas; siempre considero que hay una manera mejor de hacerlo.	
38.	Llevo a cabo tareas arriesgadas o desconocidas para mí.	
39.	Cuento con un plan claro para mi vida.	
40.	Cuando llevo a cabo un proyecto para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que quiere la persona.	
41.	Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder tiempo tratando de anticiparlos.	
42.	A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que beneficien a todas las personas involucradas en un problema.	
43.	El trabajo que hago y entrego es excelente.	
44.	En ciertas ocasiones he sacado ventajas de otras personas.	
45.	Me he aventurado a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.	

	<p>Recuerde la escala de calificación:</p> <p>1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre</p>	
46.	Trato de superar de diversas formas los obstáculos que se me interponen para alcanzar mis metas.	
47.	Mi familia y vida personal son más importantes para mí que las fechas de entrega de trabajos que yo mismo determino.	
48.	Meideo formas para terminar las labores de manera rápida en el trabajo como en el hogar.	
49.	Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas.	
50.	Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales con mis metas anuales.	
51.	Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas o proyectos.	
52.	Si no resulta un determinado enfoque para hacer frente a un problema, busco otro.	
53.	Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar.	
54.	Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas me contradigan enérgicamente.	
55.	Cuando no sé algo, no reparo en admitirlo.	

ANEXO II: Universo y muestra

Estratificación por carrera

VARIABLE	Total alumnos Facultad	N encuestas obtenidas
<i>Contador Público</i>	2.209	141
<i>Licenciatura en Administración</i>	1.033	75
<i>Licenciatura en Turismo</i>	562	52
<i>Licenciatura en Economía</i>	324	27
TOTAL	4.128	295

El factor de elevación es de aproximadamente 14 alumnos representados por cada individuo de la muestra.

Fuente: Elaboración propia en base a datos SIU Guarani

Tabla XXXI: "Modelo de Rol"

Frecuencias Observadas			
Modelo de rol	2 año	5 año	Total
<i>Proporción de alumnos con padres empresarios</i>	36	22	58
<i>Proporción de alumnos a los cuales les gustaría trabajar en empresa propia</i>	100	58	158
Total	136	80	216

Fuente: Elaboración propia

Frecuencias Esperadas		
	2 año	5 año
<i>Proporción de alumnos con padres empresarios</i>	37	21
<i>Proporción de alumnos a los cuales les gustaría trabajar en empresa propia</i>	99	59

Test Chi cuadrado Valor Observado: 0,0271 Sig: 0,869

Fuente: Elaboración propia

TABLA XXXIV

Rangos				
	Genero del estudiante	N	Rango promedio	Suma de rangos
Buscar Oportunidades e Iniciativa	Femenino	162	146,83	23786,00
	Masculino	132	148,33	19579,00
	Total	294		
Ser persistente	Femenino	162	147,44	23885,50
	Masculino	132	147,57	19479,50
	Total	294		
Ser fiel al cumplimiento del trabajo	Femenino	162	151,89	24606,50
	Masculino	132	142,11	18758,50
	Total	294		
Exigir eficiencia y calidad	Femenino	162	151,98	24620,50
	Masculino	132	142,00	18744,50
	Total	294		
Correr riesgos	Femenino	162	137,01	22195,00
	Masculino	132	160,38	21170,00
	Total	294		
Fijar metas	Femenino	162	151,35	24519,50
	Masculino	132	142,77	18845,50

	Total	294		
Conseguir información	Femenino	162	144,60	23424,50
	Masculino	132	151,06	19940,50
	Total	294		
Planificar y hacer seguimiento sistemático	Femenino	162	139,86	22657,00
	Masculino	132	156,88	20708,00
	Total	294		
Ser persuasivo y crear redes de apoyo	Femenino	162	143,02	23168,50
	Masculino	132	153,00	20196,50
	Total	294		
Tener autoconfianza	Femenino	162	140,42	22747,50
	Masculino	132	156,19	20617,50
	Total	294		

Fuente: Elaboración propia

TABLA XXXV

Estadísticos de prueba^a

	Buscar Oportunidades e Iniciativa	Ser persistente	Ser fiel al cumplimiento del trabajo	Exigir eficiencia y calidad	Correr riesgos	Fijar metas	Conseguir información	Planificar y hacer seguimiento sistemático	Ser persuasivo y crear redes de apoyo	Tener autoconfianza
U de Mann-Whitney	10583,000	10682,500	9980,500	9966,500	8992,000	10067,500	10221,500	9454,000	9965,500	9544,500
W de Wilcoxon	23786,000	23885,500	18758,500	18744,500	22195,000	18845,500	23424,500	22657,000	23168,500	22747,500
Z	-,151	-,013	-,989	-1,009	-2,363	-,865	-,653	-1,715	-1,009	-1,593
Sig. asintótica (bilateral)	,880	,989	,323	,313	,018	,387	,514	,086	,313	,111

a. Variable de agrupación: Genero del estudiante

Fuente: Elaboración propia