

Your Future - Your PROFIT

ECENT

European Certificate in Entrepreneurship
Using information technology to enhance business development



Guía del usuario

- Para explicar las calificaciones del espíritu emprendedor.
- Como instrucciones para el análisis diferencial de las medidas de la educación en entrepreneurship.



Education and Culture

Leonardo da Vinci

This project has been funded
with support from the European Commission

AGREEMENT n° 2005 -A/05/B/F/PP-158.222

Tabla de Contenidos

I. PREFACIO	Página 3
II. BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO y OBJETIVO	Página 4
III. MARCO DE REFERENCIA	Página 5
IV. PROCESO DE CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN	Página 20
V. FIABILIDAD, VALIDEZ Y NORMALIZACIÓN	Página 21
VI. CÓMO USAR EL TEST Y EL CERTIFICADO ONLINE	Página 25
• PARA ALUMNOS Y ESTUDIANTES	Página 25
• PARA PROFESORES / FORMADORES / DIRECTORES DE RECURSOS HUMANOS / CENTROS DE FORMACIÓN	Página 28
• ANÁLISIS DIFERENCIAL	Página 31
VII. EL VINCULO	Página 34
Austria	Página 34
Alemania	Página 36
Finlandia	Página 38
Polonia	Página 40
España	Página 42
Suiza	Página 43
Escocia	Página 44

I. INTRODUCCIÓN

El espíritu emprendedor es uno de los elementos más dinamizadores de la economía. Es necesario para el éxito individual, para la eficiencia de las empresas y para la productividad, la innovación y la competitividad de las regiones y los países, tanto en la Unión Europea como en el resto del mundo.

El desarrollo de competencias y cualificaciones para hacerlo visible (tanto en los individuos como en los empleadores) es uno de los objetivos más importantes del concepto "Lifelong Learning in Europe".

El proyecto Leonardo "Tu futuro, tu beneficio: un certificado europeo en iniciativa emprendedora" tiene como principal objetivo ofrecer a individuos, empresas e instituciones de formación un medio para identificar y mejorar las capacidades y cualificaciones emprendedoras, haciéndolas visibles independientemente de cómo se adquirieron.

Esta herramienta de auto-evaluación en línea, desarrollada en el marco del proyecto "Tu futuro, tu beneficio" (SAT-ECENT), permite obtener *feedback* sobre las propias competencias y cualificaciones en relación a las necesidades en iniciativa emprendedora, teniendo en cuenta aspectos como los rasgos de personalidad, la motivación, el comportamiento, las condiciones del entorno, las habilidades y conocimientos o la experiencia laboral.

La herramienta ofrece diversas opciones de implementación, permitiendo que los individuos obtengan *feedback* sobre sus competencias, cualificaciones y perspectivas de desarrollo personal, pero también que las empresas identifiquen las competencias requeridas en procesos de contratación, o que las instituciones de formación evalúen los efectos y resultados de los programas formativos relacionados con la capacidad emprendedora.

Esta Guía del Usuario resume los antecedentes y los principales objetivos del proyecto "Un certificado europeo en iniciativa emprendedora". La guía describe el marco de referencia y proporciona información sobre los antecedentes teóricos y prácticos de la herramienta de auto-evaluación, sobre sus fundamentos estadísticos y prácticos, y sobre sus posibilidades de uso.

El objetivo más importante de la Guía es dar apoyo a todas las personas y grupos objetivo en el uso del instrumento “Herramienta de Auto-Evaluación: Un Certificado Europeo en Iniciativa Emprendedora” (SAT-ECENT) para fomentar la motivación y el desarrollo personal, mejorar las competencias y cualificaciones en capacidad emprendedora y comparar la efectividad de las actividades de formación relacionadas. Está dirigida a alumnos y estudiantes, profesores y formadores, directivos de recursos humanos, instituciones y centros de formación, emprendedores y diseñadores de políticas.

La potente asociación que está detrás de este instrumento (formada por universidades, instituciones de formación y escuelas de negocios y economía de Austria, Finlandia, Alemania, el Reino Unido, Polonia, Suiza y España) garantiza tanto sus fundamentos científicos y prácticos, su viabilidad y su eficacia como sus posibilidades de nuevas aplicaciones y desarrollos.

Esperamos que tanto el instrumento como la Guía les ayuden a evaluar y mejorar sus competencias y cualificaciones emprendedoras, contribuyendo al desarrollo individual, institucional e internacional de las habilidades y capacidades emprendedoras y del espíritu emprendedor.



Peter Härtel

II. BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO y OBJETIVO

El proyecto Leonardo piloto "Tu futuro, tu beneficio: un certificado europeo en iniciativa emprendedora", permite medir la capacidad emprendedora personal. Los países socios (ES, P, FL, GER, UK, AUT y CH) del proyecto hemos desarrollado una herramienta de auto-evaluación orientada a competencias y dirigida a empresarios potenciales, con el objetivo de medir las habilidades, la motivación, los rasgos personales y las condiciones del entorno para dos niveles de aspiración. La auto-evaluación adopta la forma de un cuestionario online de acceso controlado. Una vez cumplimentado el cuestionario, el usuario recibirá un certificado con los resultados obtenidos.

La implementación a escala europea de la herramienta de auto-evaluación para emprendedores tiene por objetivo aumentar la concienciación social y política sobre la iniciativa emprendedora, y ofrece beneficios concretos tanto a los empresarios potenciales como a los formadores, profesores y consultores de este campo:

- Aumenta las probabilidades de éxito en el mercado laboral del usuario de la certificación online, al demostrar sus competencias en general.
- Mejora la calidad de la formación especializada.
- Simplifica el acceso a la formación especializada mediante el uso de las tecnologías de la información y la comunicación.
- Fomenta la iniciativa del usuario.
- Impulsa una formación especializada y orientada a objetivos con el intercambio de experiencias emprendedoras entre empresas e instituciones de formación.
- Las empresas se familiarizan con los distintos sistemas formativos existentes en Europa adoptando una perspectiva más amplia.
- Valoración de unas mismas competencias relacionadas con la iniciativa emprendedora para toda Europa.

III. MARCO DE REFERENCIA

El marco de referencia se divide en 6 áreas:

- 1. RASGOS PERSONALES**
- 2. MOTIVACIÓN DE LOGRO**
- 3. ACTITUDES**
- 4. CONDICIONES DEL ENTORNO**
- 5. HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS**
- 6. EXPERIENCIA LABORAL**

III.1. Panorama General

áreas	1			2			3			4			5			6		
	RASGOS PERSONALES			MOTIVACIÓN DE LOGRO			ACTITUDES			CONDICIONES DEL ENTORNO			HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS			EXPERIENCIA LABORAL		
Dimensiones y niveles	1	Extraversión	Nivel 1	1	MOTIVACIÓN DE LOGRO	Nivel 1	1	Orientación a la innovación	Nivel 1	1	CONDICIONES DEL ENTORNO	1	Disposición al cambio	Nivel 1	1	EXPERIENCIA LABORAL	Nivel 1	
			Nivel 2			Nivel 2			Nivel 2					Nivel 2				
			Nivel 3			Nivel 3			Nivel 3					Nivel 3				
	2	Estabilidad emocional	Nivel 1										2	Impacto e influencia	Nivel 1			
			Nivel 2	Nivel 2	Nivel 2													
			Nivel 3	Nivel 3	Nivel 3													
	3	Agradabilidad	Nivel 1										3	Capacidad de aprendizaje	Nivel 1			
			Nivel 2	Nivel 2	Nivel 2													
			Nivel 3	Nivel 3	Nivel 3													
	4	Conciencia	Nivel 1										4	Resistencia al estrés	Nivel 1			
			Nivel 2	Nivel 2	Nivel 2													
			Nivel 3	Nivel 3	Nivel 3													
	5	Apertura	Nivel 1															
			Nivel 2															
			Nivel 3															

RASGOS PERSONALES	
Dimensión 1	Extraversión
Definición/ descripción general	La extraversión es el acto, estado o hábito de preocuparse y obtener gratificación, sobre todo, con aquello que está fuera de uno mismo. Las personas extrovertidas tienden a disfrutar con las relaciones humanas, y a ser entusiastas, habladoras, asertivas y gregarias. Disfrutan con las actividades que implican a muchas personas, como fiestas, actividades sociales, presentaciones públicas, o grupos políticos o económicos. Las personas extrovertidas suelen disfrutar del tiempo que pasan con otras personas, y obtienen menos satisfacción del tiempo que pasan a solas.
Nivel 1	Tiendes a ser una persona reservada, contenida, tranquila e introvertida. No lo pasas necesariamente mal cuando estás con mucha gente, pero te gusta la soledad. Pese a tu falta de viveza, eres más tímido/a que pesimista o infeliz. Este comportamiento reservado te permite observar y analizar las situaciones sociales con más exactitud y precisión que otras personas.
Nivel 2	En la mayoría de situaciones, te gusta conocer y comunicarte con nuevos contactos en los negocios. Te resulta fácil trabajar con otras personas y expresarles cuáles son tus ideas.
Nivel 3	Siempre eres una persona ágil, activa, optimista, vigorosa y sociable. Para ti, hacer nuevos contactos en los negocios y llevar a cabo actividades de marketing y presentaciones constituyen tareas fáciles y agradables.
Motivación:	La comunicación y saber expresarse son características muy importantes para las personas emprendedoras en todo lo referido a las actividades comerciales y de marketing.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Puedes conseguir clientes para tu empresa sin comunicarte? • ¿Cómo haces saber a otras personas que tienes una buena idea de negocios?

RASGOS PERSONALES	
Dimensión 2	Estabilidad emocional
Definición/ descripción general	Las personas emocionalmente estables reaccionan menos intensamente al estrés. Tienden a ser personas calmadas, con temple, y menos propensas a sentirse tensas o nerviosas. Suelen tener un nivel bajo de emociones negativas, lo que no implica que su nivel de emociones positivas sea necesariamente elevado.
Nivel 1	Tiendes a reaccionar con mucha sensibilidad. A menudo te pones nervioso/a y excitable, por lo que a menudo te resulta difícil mantener tu equilibrio psicológico.
Nivel 2	Tiendes a mantener la calma y el temple en la mayoría de situaciones, incluso bajo presión o cuando tienes una pesada carga de trabajo. Para ti no es ningún problema controlar las emociones negativas o inapropiadas.
Nivel 3	Te describes como una persona tranquila y segura. Toleras fácilmente la presión y siempre mantienes el equilibrio profesional, incluso en las situaciones difíciles.
Motivación:	Crear una nueva empresa puede ser algo muy exigente y complejo, que da lugar a situaciones problemáticas, por lo que saber aguantar la presión puede ser crucial para el éxito.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • La preocupación o el sentirse disgustado/a, ¿Puede conducir a una solución ante un problema empresarial? • ¿Qué haces para relajarte en las situaciones difíciles?

RASGOS PERSONALES	
Dimensión 3	Agradabilidad
Definición/ descripción general	La agradabilidad es el rasgo personal de suscitar sentimientos empáticos o de simpatía en uno mismo y en los demás. Las personas con este rasgo caen bien, son simpáticas y agradables.
Nivel 1	Tiendes a ser una persona egocéntrica que no confía en los demás. Actúas más competitiva que cooperativamente y tienes un fuerte sentido de auto-afirmación.
Nivel 2	Tienes un fuerte sentido de la cooperación y para llevarte bien con los demás. Te resulta fácil suscitar simpatía en otras personas.
Nivel 3	Un rasgo que te caracteriza es tu altruismo. Ves a los demás con comprensión, simpatía y compasión. Intentas apoyar a los demás y crees que, a su vez, recibirás apoyo de ellos. Tu estilo de trabajo se basa en la confianza, la cooperación y la suavidad.
Motivación:	Crear una nueva empresa sin el apoyo de otras personas es casi imposible. La gente te ayudará, sobre todo, si estás preparado/a y dispuesto/a a apoyarles también.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Es posible tener un éxito sostenido en los negocios sin ser simpático/a con los demás? • Hay personas que tienden a ser más competitivas y otras que tienden a ser más cooperativas. Tú, ¿a cuáles apoyarías más?

RASGOS PERSONALES	
Dimensión 4	Conciencia
Definición/ descripción general	La conciencia es un estado cognitivo de alerta en el que las personas son conscientes de sí mismas, de su situación y de las implicaciones para la vida de la empresa.
Nivel 1	Actúas de forma muy espontánea, con flexibilidad y mostrando una actitud relajada. Empiezas tus tareas a la ligera, y a veces no eres consciente de lo que pasa. Puedes ser impreciso/a y superficial.
Nivel 2	Eres una persona bastante organizada y consciente de tus tareas y responsabilidades. Tiendes a planificar tus actividades pensando en la eficiencia.
Nivel 3	Eres una persona extremadamente organizada. Eres cuidadoso/a y planificas tus tareas con mucha eficiencia. Además de ambicioso/a, siempre eres responsable y cumples.
Motivación:	Toda actividad empresarial exige fiabilidad y eficiencia auto-planificada.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • Crear una nueva empresa constituye una tarea compleja con muchos detalles. ¿Estás preparado/a para ella? • ¿Cuáles son exactamente tus objetivos para los tres próximos años y cómo quieres alcanzarlos?

RASGOS PERSONALES	
Dimensión 5	Apertura
Definición/ descripción general	Estar abierto a las experiencias es una dimensión de la personalidad que diferencia a las personas imaginativas y creativas de las personas más convencionales y prácticas. Las personas abiertas se distinguen por su curiosidad intelectual, por apreciar el arte y por ser sensibles a la belleza. En comparación con las personas cerradas, tienden a ser más conscientes de sus sentimientos. Por tanto, tienden a tener creencias poco convencionales e individualistas, si bien en sus acciones pueden ser más conformistas.
Nivel 1	Tiendes a actuar de una manera convencional, con una actitud bastante conservadora. Prefieres lo conocido y probado, y adoptas actitudes pragmáticas y racionales.
Nivel 2	Tu manera de ver las actividades de negocios nuevas o innovadoras es bastante abierta, porque te gusta estar al día con los cambios económicos y sociales. Te resulta fácil desarrollar y adoptar nuevas ideas.
Nivel 3	Tienes una rica imaginación, una buena percepción de tus propias emociones, tanto positivas como negativas, y en general te interesan tus propios asuntos y los asuntos públicos. Te describes a ti mismo/a como una persona curiosa, intelectual, imaginativa y experimentadora.
Motivación:	La apertura facilitará el cambio más importante de tu situación vital: aprender a ser un/a empresario/a de éxito.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • Crear una nueva empresa implica cambios importantes en casi todos los aspectos de tu vida. ¿Estás preparado/a para estos cambios? • Las sociedades y los mercados cambian constantemente, cada vez con más rapidez. ¿Qué significa esto para tu vida presente y futura?

MOTIVACIÓN DE LOGRO	
Definición/ descripción general	La motivación de logro es una tendencia a alcanzar y superar los estándares de excelencia, y está relacionada con el hecho de sentir emociones positivas en las situaciones laborales, que se perciben como un reto.
Nivel 1	Te orientas hacia un nivel de rendimiento que pretende demostrar, en determinadas situaciones, que tus competencias no son inferiores a las de los demás. Tienes inclinación a evitar los fallos, por lo que prefieres hacer tareas más fáciles.
Nivel 2	Te orientas hacia un nivel superior de rendimiento que pretende demostrar, en determinadas situaciones, que tus competencias son superiores a las de los demás. Tienes inclinación al éxito y a realizar las tareas mejor que los demás.
Nivel 3	Te orientas hacia la consecución de la maestría, desarrollando tus competencias y habilidades para alcanzar mejores y mayores resultados en el futuro. Tienes una fuerte inclinación al éxito y una robusta motivación interna relacionada con una alta necesidad de conseguir logros. Tiendes a actuar pese a las dificultades y los fracasos. Te implicas y comprometes con las tareas que empiezas.
Motivación:	Para un/una emprendedor/a es de suma importancia estar más orientado/a al éxito que a evitar el fracaso. Lo mejor es tender a hacer las cosas siempre mejor, y a continuar desarrollando las propias habilidades y competencias con el objetivo de conseguir la maestría en el rendimiento.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Aprendes a obtener buenos resultados o a ser el mejor en el futuro? • ¿Crees que los fracasos son etapas en la vía hacia el éxito, o te preocupan? • ¿Crees que prefieres el éxito o prefieres evitar los fracasos?

ACTITUDES	
Dimensión 1	Orientación a la innovación
Definición/ descripción general	La orientación a la innovación es la voluntad y capacidad de pensar en, e intentar constantemente, maneras inusuales, innovadoras y únicas de solucionar problemas.
Nivel 1	Pareces reticente a probar las maneras innovadoras o poco habituales de solucionar problemas.
Nivel 2	Pareces dispuesto/a y capaz de probar las maneras innovadoras o poco habituales de solucionar problemas.
Nivel 3	Pareces muy dispuesto/a y muy capaz de probar las maneras innovadoras o poco habituales de solucionar problemas.
Motivación:	Los/las emprendedores/as afrontan permanentemente problemas nuevos, únicos y poco habituales, por lo que a menudo no tienen pistas sobre cómo solucionarlos. Por tanto, es muy importante que desarrollen el hábito de buscar constantemente ideas innovadoras, mejorar sus productos y servicios, y buscar nuevos nichos de mercado y grupos objetivo para sus ofertas. También han de pensar constantemente en maneras innovadoras de solucionar los problemas imprevistos.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuándo pensaste por última vez en mejoras de tus productos y servicios, o en tu mercado de consumidores? • ¿Cuándo intentaste por última vez y conscientemente una manera inusual e innovadora de solucionar un problema? • ¿Cuáles fueron los principales problemas? • ¿Qué podías haber hecho para superarlos? • ¿Quién te podía haber ayudado para conseguir unos mejores resultados? • ¿Qué mejorarías la próxima vez que intentes una solución inusual a un problema?

CONDICIONES DEL ENTORNO	
Definición/ descripción general	El entorno relevante está formado por los parámetros externos que pueden afectar a la actividad empresarial. A un nivel "micro", puede tratarse del efecto de las amistades y la familia, y a un nivel "macro" puede ser la influencia de las tendencias y hechos económicos, políticos y sociales.
Motivación:	Los estudios muestran una cierta correlación entre la creación de empresas y la existencia de un entorno abierto a la iniciativa emprendedora.

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS	
Dimensión 1	Disposición al cambio
Definición/ descripción general	La capacidad de reconocer, aceptar y adaptarse a nuevas situaciones.
Nivel 1	Prefieres la continuidad y la estabilidad a las circunstancias cambiantes. Observas detenidamente las situaciones nuevas: los estudios demuestran que esto puede no ser muy adecuado para un/a emprendedor/a.
Nivel 2	Aceptas el cambio siempre que lo consideras necesario para ti. Te adaptas al cambio si estás totalmente convencido.
Nivel 3	Estás abierto/a al cambio y te adaptas fácilmente a las situaciones nuevas. Si estás convencido, eres capaz de iniciar los cambios.
Motivación:	Como empresario/a, afrontarás muchas situaciones nuevas que requerirán que te adaptes. Ten en cuenta que todo cambio es también una oportunidad.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuándo has rechazado y cuándo te has adaptado al cambio? • ¿Cuáles fueron los motivos y las consecuencias?

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS	
Dimensión 2	Impacto e influencia
Definición/ descripción general	El impacto y la influencia personales implican ejercer sobre los demás el efecto deseado, en función de las necesidades y el estilo de las personas que te rodean y de lo que es apropiado para la situación. Sobre todo, está relacionado con una comunicación clara y efectiva, en la que el mensaje que envías es el mensaje que se recibe.
Nivel 1	Te sería beneficioso desarrollar las habilidades de impacto e influencia personales, porque para un/a emprendedor/a resulta muy importante ser capaz de inspirar y motivar a las personas para conseguir sus objetivos.
Nivel 2	Eres capaz de salir de las situaciones confusas convenciendo con diplomacia y creatividad.
Nivel 3	Eres capaz de causar un efecto positivo y favorable en los demás, garantizando su reconocimiento y estando dispuesto/a a adoptar unos comportamientos que les guían y orientan.
Motivación:	Como empresario/a, afrontarás una amplia gama de situaciones que requieren que seas capaz de comunicar lo que quieres decir, de comprender lo que quieren los demás y de saber cómo usar esta comprensión para ayudarte a conseguir los resultados deseados.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	Eres bueno exponiendo tus ideas. En una reunión eres un comunicador efectivo y asertivo que puede inspirar, motivar y ganar la atención de la audiencia.

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS	
Dimensión 3	Capacidad de aprendizaje
Definición/ descripción general	La competencia de aprendizaje es la disposición y la capacidad de adquirir nuevos conocimientos y de aplicarlos al trabajo.
Nivel 1	Pareces reticente a adquirir nuevos conocimientos y aplicarlos al trabajo.
Nivel 2	Pareces dispuesto y capaz de adquirir nuevos conocimientos y aplicarlos al trabajo.
Nivel 3	Pareces extremadamente dispuesto y capaz de adquirir nuevos conocimientos y aplicarlos al trabajo.
Motivación:	Para un/a emprendedor/a, es muy importante buscar activamente información sobre los propios fallos, adquirir las habilidades de las que se carece y, a continuación, aplicar esos conocimientos en la práctica: al trabajo.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuándo fue la última vez que intentaste conscientemente poner en práctica nuevos conocimientos o habilidades aprendidos? • ¿Cuáles fueron los principales problemas? • ¿Qué podías haber hecho para mejorar el uso de estos nuevos conocimientos? • ¿Quién te podía haber ayudado a transferir más eficientemente tus nuevos conocimientos? • ¿Qué mejorarías cuando lo intentes la próxima vez?

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS	
Dimensión 4	Resistencia al estrés
Definición/ descripción general	La habilidad de mantener el autocontrol en situaciones estresantes (delicadas, nuevas, arriesgadas, de mucho trabajo y/o falta de tiempo), manteniendo un nivel de rendimiento adecuado.
Nivel 1	Te sería de utilidad desarrollar sistemáticamente tu resistencia frente al estrés, porque un/a empresario/a se enfrenta a menudo a situaciones difíciles.
Nivel 2	Tienes una capacidad media para controlar las situaciones estresantes. Podrías buscar maneras de gestionar mejor tu estrés, e incluso de beneficiarte de él.
Nivel 3	Tienes una buena resistencia frente al estrés, un rasgo importante para los emprendedores. Tus resultados bajo presión parecen ser buenos, e incluso parece que en estas condiciones tu efectividad aumenta. Es una buena base para un/a emprendedor/a.
Motivación:	<p>El trabajo de empresario/a implica mucha incertidumbre y situaciones estresantes. De hecho, nunca puedes estar totalmente seguro/a de las consecuencias de tus decisiones porque siempre existe un cierto riesgo empresarial.</p> <p>A veces, tu vida como empresario/a será frenética, y has de saber reaccionar continuamente a distintos impulsos.</p> <p>Algunas personas tienen una mayor tolerancia o resistencia al estrés. Algunas no están tan preparadas para trabajar bajo presión. Puede aprenderse a resistir mejor el estrés desarrollando la propia capacidad para trabajar bajo presión.</p>
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo podrías usar el estrés como factor motivador? • ¿Hasta qué punto obtienes buenos resultados cuando trabajas con poco tiempo? • ¿Cómo mantienes la tranquilidad en las situaciones estresantes? • ¿Conoces algún método para controlar el estrés?

EXPERIENCIA LABORAL	
Definición/ descripción general	La experiencia laboral incluye todas las formas de experiencia práctica, trabajando como empleado o como empresario/a a tiempo parcial o completo. También incluye las experiencias prácticas de trabajo no remunerado (por ejemplo, en organizaciones sin ánimo de lucro, entidades benéficas, etc.).
Nivel 1	Parece que tienes una experiencia laboral muy limitada.
Nivel 2	Parece que tienes bastante experiencia laboral.
Nivel 3	Parece que tienes una considerable experiencia laboral.
Motivación:	Los estudios sobre la iniciativa emprendedora demuestran que el éxito de los/las empresarios/as depende de la experiencia laboral previa, especialmente de la experiencia sectorial específica (en el sector o campo al que pertenece la propia empresa creada). Cuanto mayor es esta experiencia, más específica del sector y más intensa, mayores probabilidades de éxito tiene la empresa creada.
Reflexiona honestamente sobre las siguientes preguntas:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Realmente tienes experiencia laboral en el sector en el que planeas crear una nueva empresa, o en el que ya la has creado? • ¿Hasta qué punto es intensa esa experiencia laboral? (duración, intensidad de la experiencia práctica) • ¿También tienes experiencia trabajando como autónomo/a? • ¿Tienes experiencia sectorial específica en todas las áreas relevantes? (por ejemplo, redes, habilidades de venta, datos de investigación de mercados, conocimientos sobre la competencia...) • ¿Tienes contactos con personas que podrían ayudarte con conocimientos y habilidades propios del sector? (a modo de tutores, mentores, consultores, o formando parte de tu equipo de fundadores)

IV. PROCESO DE CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN

Este cuestionario fue concebido a partir de un modelo de "marco de competencias" para emprendedores que pueden evolucionar dinámicamente con el transcurso del tiempo (por ej., a través de la formación, la consultoría, etc.), y que contempla los aspectos siguientes para explicar la competencia emprendedora:

- rasgos personales
- motivación para crear una nueva empresa/ sucesión
- conocimientos de los emprendedores (explícitos e implícitos)

Dicha competencia está condicionada por factores del contexto social, económico y político.

Estas dimensiones del espíritu emprendedor fueron operacionalizadas, en un proceso de dos etapas, a las doce escalas presentadas anteriormente, derivadas de medidas psicométricas conocidas y ampliamente probadas:

- extraversión
- estabilidad emocional
- *likeability* (el caer bien a la gente)
- concienciación
- el ser abierto
- motivación hacia los logros
- orientación a la innovación
- estar dispuesto a cambiar
- impacto e influencia
- habilidades de aprendizaje
- tolerancia del estrés
- experiencia laboral

La primera etapa consistió en un estudio Delphi de dos oleadas con expertos en capacidad emprendedora, emprendedores de éxito, consultores, etc. (19 expertos en la 1ª oleada y 15 en la 2ª), dos de cada país participante. Estos expertos tenían que validar y valorar dos veces la importancia y relevancia de cada uno de los ítems propuestos para un cuestionario de autoevaluación que medía el espíritu emprendedor. El objetivo de esta valoración era seleccionar los más relevantes entre los posibles ítems y escalas presentados (inicialmente unos 160), usando el marco mencionado anteriormente como punto de referencia. Al mismo tiempo, se les pidió *feedback* sobre el tamaño del cuestionario y el nivel de comprensibilidad de la redacción de los distintos ítems para un *task group* formado por personas con edades comprendidas entre los 17 y los 25 años. Se redujo el número de ítems mediante un criterio estadístico de eliminación (la media menos la dispersión, menor o igual al centro de la escala de importancia/ relevancia). Además, se mejoró la redacción de los ítems teniendo en cuenta las indicaciones más frecuentes de los expertos.

En el segundo nivel, alrededor de 600 participantes del *task group*, 100 de cada país participante, rellenaron un cuestionario (de 82 ítems) a modo de test preliminar junto con tres ítems que medían la competencia (autoevaluada y evaluada por pares, como un criterio de validez). Posteriormente se procedió a un análisis de fiabilidad de las escalas, tras el cual el cuestionario final quedó en 73 ítems.

V. FIABILIDAD, VALIDEZ Y NORMALIZACIÓN

Durante la última etapa de su elaboración, la herramienta de evaluación fue rellenada por 1347 participantes del grupo meta en los países participantes. Para calcular la puntuación de escala de cada participante se sumaron las puntuaciones de todos los ítems dentro de la escala en cuestión. Para la normalización se calcularon tres rangos de porcentajes siguiendo los tres niveles de *feedback* mencionados anteriormente, de tal forma que una tercera parte de la muestra representase un nivel (ver tabla siguiente). El análisis de fiabilidad dio las siguientes coeficientes Alfa de Cronbach:

área de evaluación	escala	ítem nº	alpha	nivel 1	nivel 2	nivel 3
rasgos personales	estabilidad emocional	2.1	.52	1-14	15-17	18-25
		2.2				
		2.3				
		2.4				
		2.5				
	extraversión	2.6	.6	1-14	15-18	19-25
		2.7				
		2.8				
		2.9				
		2.10				
	el ser abierto	2.11	.81	1-15	13-16	17-20
		2.12				
		2.13				
		2.14				
	<i>likeability</i> (caer bien a la gente)	2.15	.59	1-11	12-15	16-20
		2.16				
		2.17				
		2.18				
	concienciación	2.19	.75	1-10	11-12	13-15
2.20						
2.21						
motivación	motivación hacia los logros	3.1	.58	1-15	16-18	19-20
		3.2				
		3.3				
		3.4				
		3.5				
actitud	orientación a la innovación	4.1	.75	1-19	20-23	24-30
		4.2				
		4.3				
		4.4				
		4.5				
		4.6				
actitud	ética de negocio	4.7	.57	1-12	13-15	16-20
		4.8				
		4.9				
		4.10				

habilidades y conocimientos	estar dispuesto a cambiar	6.1	.84	1-6	7-8	9-10
		6.2				
	competencia para el aprendizaje	6.3	.73	1-13	14-16	17-20
		6.4				
		6.5				
		6.9				
	impacto e influencia	6.10	.7	1-12	13-15	16-20
		6.11				
		6.12				
		6.14				
	tolerancia al estrés	6.10	.81	1-12	13-16	17-20
		6.11				
		6.12				
		6.13				
	experiencia laboral	7.1	.96	1-33	34-44	45
		7.2				
		7.3				
		7.4				
		7.5				
7.6						
7.7						
7.8						
7.9						

La validez se analizó de dos maneras.

Primero, a través de la evaluación de pares (los expertos en el estudio Delphi) que validaron la relevancia de las escalas y los ítems para el espíritu emprendedor basándose en su experiencia y conocimientos especializados.

El segundo enfoque consistió en usar tres ítems para especificar un criterio para el espíritu emprendedor de validez externa. Este criterio presupone :

1. autovaloración de la eficiencia emprendedora
2. ejemplos de comportamiento de eficiencia emprendedora
3. valoración social de la eficiencia emprendedora

El coeficiente de correlación Pearson para la autovaloración y valoración social de la eficiencia emprendedora fue de .39. De estas dos mediciones se pudo calcular una correlación media que sirvió como variable para un análisis de regresión por pasos con las escalas anteriormente mencionadas como predictores. El resultado de este cálculo fue una R múltiple de .44.

VI. CÓMO USAR EL TEST Y EL CERTIFICADO ONLINE

PARA ALUMNOS Y ESTUDIANTES

El Proyecto sobre Capacidad Emprendedora es una herramienta que informa a posibles emprendedores, especialmente a aquellos entre los 17 y los 25 años de edad, acerca de su rendimiento en competencias o "habilidades blandas" relevantes para los emprendedores.

La herramienta se basa en un cuestionario que mide estas "herramientas blandas". Las "herramientas blandas" relevantes son: Datos Personales, Rasgos Personales, Motivación para los Logros, Actitud, Habilidades y Conocimientos y Condiciones del Contexto.

Para poder llevar a cabo el cuestionario y la autoevaluación, el usuario tendrá que registrarse e introducir su login con el permiso de su organización (que le ha permitido hacer el test).

Al completar la autoevaluación el usuario recibirá información acerca de sus habilidades individuales relacionadas con la capacidad emprendedora. Entonces podrá comparar a dos niveles: podrá comparar su puntuación con la puntuación media que resultó de la prueba preliminar llevada a cabo por los socios durante la fase inicial del proyecto.

La evaluación personal permitirá al usuario confeccionar su *benchmark* o referencia personal con sus propios puntos fuertes y debilidades. Esto se podrá luego comparar con la puntuación potencial media fruto de la investigación y de la prueba que llevaron a cabo los socios.

El usuario debe tener en cuenta los siguientes puntos antes y durante el test:

- (1) Rellena el cuestionario respondiendo a cada pregunta con lo que tú sientes es tu respuesta instintiva. Además, contéstalo honestamente. De lo contrario, sólo te estarías engañando a ti mismo.
- (2) No existen respuestas correctas. Pero si quieres recibir *feedback* y poder hacer comparaciones fiables, contesta las preguntas con respuestas honestas e instintivas.
- (3) Asegúrate de que entiendes las preguntas y las áreas de preguntas. Esto es esencial si deseas comparar los datos con fiabilidad. Si no entiendes un área de preguntas, consulta las definiciones adjuntas.

Al terminar el cuestionario, el usuario recibirá online un certificado con los resultados del test.

Al final del test, y una vez sepas tus resultados, los potenciales emprendedores pueden utilizar una guía de referencia con diversos enlaces a formación y aprendizaje para mejorar sus puntos débiles.

Áreas del test - Explicaciones

Datos personales

En esta sección del test, tienes que introducir tu información personal: sexo, edad, país de origen, dónde estás haciendo el test, tu estado de empleo actual, qué quieres lograr en la universidad y si has considerado la posibilidad de ser emprendedor/a.

Rasgos personales

En esta sección, el test busca obtener una imagen de ti como persona, e identificar cómo te ves a ti mismo/a. Está formada por 21 preguntas en las que te describes a ti mismo/a y cómo interaccionas con los demás. La sección te examinará sobre tu capacidad para cambiar y cómo reaccionas al cambio, tus reacciones frente a otras personas y cómo te ves a ti mismo/a desempeñando tareas.

Motivación hacia los logros

Esta sección examina cómo te ves a ti mismo/a en relación al trabajo. También pretende saber cómo y dónde ves tu futuro y cómo piensas conseguirlo. La sección consta de 5 preguntas en total.

Actitud

Esta sección examina la manera como enfocas las situaciones en relación con los negocios. Consta de 10 preguntas en total.

Condiciones del entorno

Esta breve sección consta de 4 preguntas sobre tu enfoque y el de tu familia sobre el auto-empleo. Además, te pregunta sobre el entorno económico de tu negocio potencial.

Habilidades y conocimientos

Esta sección consta de 13 preguntas sobre tu persona. También aborda áreas como la planificación financiera, la motivación, el trabajo en equipo y la toma de decisiones.

Experiencias laborales

Esta sección consta de 9 preguntas en total, que sólo se deben contestar si has tenido alguna experiencia laboral.

PARA PROFESORES / FORMADORES / DIRECTORES DE RECURSOS HUMANOS / CENTROS DE FORMACIÓN

Esta herramienta ICT es una herramienta *online* que informa a las personas interesadas en ser auto-empleadas, especialmente a las que tienen edades comprendidas entre los 17 y 25 años, sobre sus capacidades y competencias emprendedoras.

Es un test *online* que puede servir como herramienta de autoevaluación y como soporte para la enseñanza, el *coaching* y la consultoría sobre carreras profesionales.

Gracias al test, los propios interesados, así como:

- profesores
- directores de recursos humanos
- tutores de desarrollo personal
- formadores
- consultores de carreras profesionales

pueden analizar la capacidad emprendedora, la motivación y las habilidades de los individuos. El test está diseñado para individuos de entre 17 y 25 años de edad, aunque también es aplicable a personas mayores.

El usuario recibe información detallada sobre sus rasgos personales, motivación, competencias, habilidades y condiciones del entorno a dos niveles. Estos niveles indican si el participante está por debajo o por encima del usuario medio.

Cómo tener acceso al test y cómo administrarlo:

Para realizar el cuestionario y la autoevaluación, los usuarios tendrán que identificarse y registrarse.

Al completar la autoevaluación el usuario recibirá *feedback* en línea sobre sus habilidades emprendedoras individuales. Entonces podrá comparar a dos niveles: el usuario será comparado con la puntuación media obtenida de una prueba preliminar llevada a cabo a nivel internacional por los socios del proyecto cuando se elaboró el cuestionario online; es decir, el usuario obtendrá *feedback* que le informará de si está por encima o por debajo de la puntuación media del test preliminar.

Se debe aconsejar a todos los usuarios potenciales del test que tengan en cuenta los siguientes puntos antes y durante el test:

- (1) Rellenar el cuestionario respondiendo a cada pregunta con lo que uno siente es su respuesta instintiva. No se debe pensar demasiado antes de rellenar las respuestas.
- (2) Contestar al test honestamente. De lo contrario, uno sólo se estaría engañando a sí mismo!
- (3) No hay respuestas "correctas" a las preguntas. Sin embargo, las respuestas deben ser honestas e instintivas para que tu *feedback* sea fiable.

Además, los profesores, formadores y consultores que usen el test deben tener en cuenta lo siguiente:

- (1) Asegúrate de que tus estudiantes/ clientes/ participantes comprenden la preguntas. Esto es esencial si se quiere obtener comparaciones fiables. Si un área de preguntas no se entiende, consultar las definiciones adjuntas.
- (2) Asegúrate de que no haya interrupciones mientras tus estudiantes/ clientes/ participantes están rellenando el test.
- (3) Recuérdales que el test es anónimo y
- (4) Asegúrate de que entienden que el objetivo del test es conseguir *feedback* personal acerca de sus puntos fuertes y débiles en relación con las actividades emprendedoras. No es un test psicotécnico. Su objetivo es desarrollar competencias relevantes.

Al terminar el cuestionario, el usuario recibirá online un certificado con los resultados de la prueba.

¿Qué se puede hacer después del test?

Esta herramienta online puede servir para incrementar la concienciación del individuo acerca de sus propias fuerzas y debilidades en relación con una actividad emprendedora potencial (fundador de una nueva empresa o sucesor del negocio) o una actividad "intrapreneur" (comportamiento y actividades emprendedoras dentro de una organización). Esto puede constituir la base de un plan de formación educativa. **Este plan personal a medida para el desarrollo de competencias** puede incluir las siguientes actividades:

- La asistencia a cursos, seminarios y sesiones de formación.
- Períodos de prácticas y experiencia laboral de corto o largo plazo en empresas.
- Trabajo con un *coach* o mentor para compartir experiencias y reflexionar sobre ellas.
- La lectura de textos especializados, libros, revistas...
- Navegación por la red en busca de información sobre algunas preguntas.
- La participación en un grupo de aprendizaje para compartir y reflexionar sobre experiencias o para aprender juntos con un objetivo concreto (por ej. preparación para un examen)
- Trabajo individualizado con un tutor personal.

Este plan de desarrollo individual incluye lo siguiente:

- ¿Cuáles son mis principales fortalezas y debilidades? (enfocado hacia una actividad emprendedora potencial)
- ¿Qué fortalezas personales se pueden intensificar?
- ¿Qué debilidades se pueden reducir?
- Teniendo en cuenta la amplia gama de posibles iniciativas para el desarrollo de las competencias individuales: ¿cuál es la más apropiada para enfocar sobre una capacidad, competencia, fortaleza/ debilidad específica?

- ¿Qué opciones de formación y consultoría están disponibles? ¿Condiciones (matrículas, coste de alojamiento, costes de viaje, tiempo de formación, tiempo requerido para la preparación, etc.)?
- ¿Qué opción escoger?
- ¿Cuándo participaré?

Se pueden explicar y facilitar estas opciones de desarrollo individual a los participantes. Obviamente, el efecto aumenta considerablemente si esto se combina con una propuesta de *coaching* personal y de carrera profesional. Así pues, el test puede ser la base para el coaching sobre la carrera profesional, y el plan personal de desarrollo de competencias puede utilizarse para guiar la(s) sesión(es) de *coaching* y traspasar los resultados a una acción práctica individual.

Análisis diferencial

Además de permitir llevar a cabo una auto-evaluación individual y personalizada, el test ECENT permite analizar y evaluar la calidad y eficiencia de las medidas para la formación en capacidad emprendedora (EEM, por Entrepreneurship Education Measures).

Este test permite capturar y evaluar elementos significativos de la capacidad emprendedora, particularmente los referidos a los rasgos de personalidad relevantes, la motivación para el rendimiento, la mentalidad y diversos aspectos básicos relacionados con enfoques teóricos y prácticos del comportamiento emprendedor.

Dado que los programas y cursos de formación que ofrecen escuelas, universidades y otros centros no sólo pretenden impartir conocimientos sobre gestión empresarial, formación emprendedora, contabilidad, marketing, etc., sino que también pretenden desarrollar, impulsar y dar apoyo al comportamiento emprendedor, "ECENT" es una potente herramienta que permite evaluar los cambios producidos en las EEM.

Ejemplos de uso

Un curso universitario incorpora como objetivo clave la materia "formación emprendedora".

Antes de empezar las actividades de docencia y las clases, el conjunto de los estudiantes pueden someterse al auto-test.

De este modo obtendrán su propia evaluación, que sólo pueden obtener de esta manera.

Los profesores y el propio centro obtendrán una evaluación colectiva (con datos personales confidenciales) del grupo, incluyendo medias, varianzas, curvas de distribución, etc.

Este procedimiento se repetirá tras finalizar la EEM (uno o dos años después).

El cambio en una media (obtenido tras analizar detalladamente las varianzas, curvas de distribución, etc.) proporciona información sobre cambios derivados no sólo de la adquisición de conocimientos, sino también de cambios en los rasgos de personalidad relevantes para la capacidad emprendedora.

Posibles formas de evaluación

Los resultados obtenidos pueden permitir llegar a conclusiones sobre diversos aspectos.

A) Sobre la propia intervención

Dependiendo de si se identifican cambios a niveles significativos, cambios a niveles más reducidos o de si no se identifica cambio alguno, podrán (deberán) pensarse y, en caso necesario, adoptarse, las estrategias básicas relativas a la EEM.

En particular, se deberá reflexionar sobre la relación entre inputs cognitivos y su influencia sobre las características actitudinales y de comportamiento, adaptándola y optimizándola a la hora de implementar la intervención.

B) Comparación con otros enfoques de formación emprendedora

El uso repetido de esta herramienta de análisis diferencial en diversos contextos resultará en unas bases de datos que permitirán comparar con efectividad diversas EEMs en lo relativo a sus efectos sobre los rasgos de personalidad, las actitudes y las mentalidades.

Estos resultados ofrecerán la posibilidad de optimizar las inversiones en EEMs en términos de efectividad, contribuyendo así a la eficiencia de la evolución formativa y política en el área de la formación de la capacidad emprendedora.

C) Datos de referencia y benchmarks internacionales

El uso de estas herramientas en toda Europa permitirá comparar la eficiencia de diversas EEMs entre sí y en diversos contextos culturales y nacionales. Esto puede suponer una valiosa ayuda para las investigaciones de la voluntad emprendedora (Global Entrepreneurship Monitor, etc.).

VII. EL VINCULO

AUSTRIA

A. Links und Portale

Die **Wirtschaftskammern** und ihre **Gründerservice-Stellen** sind für Gründungsinteressenten die wichtigsten Ansprechpartner. Wichtige Informationen können auch über das WK-Internetportal für Gründer abgerufen werden. Es besteht auch die Möglichkeit, gratis einen Business-Planer (Plan4you easy) downzuloaden. Weiters gibt es Seminarprogramme für Gründungsinteressenten (**WK-Gründerakademie**) sowie die **Jungunternehmerakademie** der **Wirtschaftsförderungsinstitute** (WIFI), Leitfäden zur Unternehmensgründung und Beratung.

<http://www.wko.at>

Junge Wirtschaft

<http://www.jungewirtschaft.at>

Die Junge Wirtschaft ist das Netzwerk für Jungunternehmer, um Kontakte zu knüpfen. Hier findet man Gleichgesinnte aber auch Kunden, Lieferanten und Kooperationspartner. Das Gründer-Service der Wirtschaftskammern bietet Unternehmensgründern, Betriebsnachfolgern und Franchise-Nehmern professionelle Unterstützung beim Start ins Unternehmertum

i2b - Ideas to Business Businessplan-Wettbewerb



Gründungsinteressierte, die glauben, über eine gute und vor allem innovative Idee Geschäftsidee zu verfügen und diese eventuell auch in die Tat umsetzen wollen, können dies beim Business-Plan-Wettbewerb von i2b ausprobieren. Hier können in drei Stufen, beginnend bei der ersten groben Geschäftsidee bis zum ausgearbeiteten Gründungsplan, Businesspläne eingereicht werden. Sie erhalten Feedback durch Experten, die besten Businesspläne werden prämiert. Ein Handbuch zur Vorbereitung von Business-Plänen ist als download erhältlich.

First Tuesday Austria

<http://www.firsttuesday.at/>

Bei den First Tuesday Veranstaltungen treffen sich Gründer, Investoren und Dienstleister aus dem E-Business, um Kontakte zu knüpfen. Networking ist TOP bei First Tuesday: Kontakte aufbauen, Kontakte pflegen, mit vielen verschiedenen Gesprächspartnern Ideen und Business-Karten austauschen.

BMWA Das Gründungsservice des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit:

<http://www.bmwa.gv.at/BMWA/default.htm>

Das BMWA informiert kostenlos über Gewerberecht, Genehmigungen und Förderungen, kurz über alle Schritte und Voraussetzungen bei der Unternehmensgründung und vermitteln Kontakte zu den Experten der entscheidenden Stellen. Das Service "Unternehmensgründung" im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit ist eine Informations- und Vermittlungsagentur. Gleichzeitig ist es eine Drehscheibe zu einer Reihe von externen Einrichtungen wie Wirtschaftskammer, Sozialversicherungsanstalt oder zur Austria Wirtschaftsservice GmbH.

TIG Technologie Impulse Gesellschaft

<http://www.tig.or.at>

Die Technologie Impulse Gesellschaft (TIG) ist eine privatwirtschaftlich organisierte Forschungs- und Technologie-Förderungsgesellschaft im Eigentum des Bundes. Sie entwickelt und betreut Programme und Projekte zur Intensivierung der Kooperation zwischen Unternehmen und Universitäten, Forschungsinstituten und Fachhochschulen, Technologie- und Gründerzentren sowie zur Steigerung innovativer Firmengründungen.

Austrian Wirtschaftsservice GmbH

<http://www.awsg.at/>

Die Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mit beschränkter Haftung gibt es seit 1. Oktober 2002. Sie ist entstanden durch die Verschmelzung der Finanzierungsgarantie-Gesellschaft mit beschränkter Haftung (FGG) mit der BÜRGES Förderungsbank Gesellschaft m.b.H. (Bürges).

B. Tipps für Literatur und Praxisleitfäden zur Gründung

Leitfäden zur Unternehmensgründung sind über die Wirtschaftskammern www.wkoe.at erhältlich.

Das Handbuch zum Businessplanwettbewerb von i2b und GO (Gründeroffensive) ist unter www.i2b.at erhältlich.

Gründungsleitfäden sind auch bei den meisten Banken erhältlich.

Kailer, N./Weiß, G.: Gründungsmanagement kompakt. Von der Idee zum Businessplan. Linde. Wien 2007.

ALEMANIA

A. Links und Portale

www.existenzgruender.de

Existenzgründungsportal des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

www.dgfev.de

Das DGF ist das bundesweite Kompetenznetzwerk von Expertinnen im Themenfeld Existenzgründung von Frauen.

www.foerderdatenbank.de

Mit der Förderdatenbank des Bundes im Internet gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union.

www.juniorprojekt.de

Wirtschaft ist ein spannendes Thema, für das sich immer mehr Schülerinnen und Schüler interessieren. Wer frühzeitig lernt, was sich hinter Begriffen wie Bilanz, Gewinn oder Marketing verbirgt, weiß schneller, worauf es in der Wirtschaft ankommt. Wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich zu machen, ist somit auch eine wichtige Zukunftsaufgabe. Das Schulprojekt JUNIOR bringt jungen Menschen dieses Grundwissen näher.

www.liquide.de

Liquide bietet Informationen zu Bildungsanbietern in ganz Deutschland.

www.wis.ihk.de

19079 Seminare, sämtliche IHK-Prüfungen und Weiterbildungsprofile, Trainerübersicht und generelle Weiterbildungsinformationen

www.kfw-beraterboerse.de

Kleine und mittelständische Unternehmen haben oft Probleme, einen qualifizierten Unternehmensberater zu finden, der zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Fragestellung paßt. Dieses Problem löst die Beraterbörse der KfW Mittelstandsbank, die in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie entwickelt wurde.

www.nexxt-franchiseboerse.org

Als Franchise-Geber möchten Sie Ihr Franchise-System in der Franchisebörse des nexxt-Portals anbieten oder Sie möchten sich als Franchise-Nehmer selbständig machen und suchen ein Franchise-System.

B. Tipps für Literatur und Praxisleitfäden zur Gründung

www.existenzgruender.de/downloadcenter/

Das Downloadcenter des BMWi-Existenzgründungsportals

Bombita, Ralf / Köstler, Bernhard / Steindl, Hermann: Steuerwissen für Existenzgründer, 2004, EUR 13,00.

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Tel. 01888 615-4171): Softwarepaket 7.0 für Gründer und junge Unternehmen, Bonn 2004, kostenlos.

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Tel. 01888 615-4171): Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, Bonn 2004, kostenlos.

Cremer, Udo: BWL für Einsteiger, Aufsteiger und Existenzgründer, 2002, EUR 15,90.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) (Tel. 0228 4222-433): Existenzgründungs-Ratgeber, Schritt für Schritt zum eigenen Unternehmen, Berlin 2004, EUR 16,00.

Deutscher Sparkassenverlag (Hrsg.): Checkliste für Existenzgründer. Eine Planungshilfe zur Unternehmensgründung, Stuttgart 2002, gegen Schutzgebühr.

Deutscher Sparkassenverlag (Hrsg.): Selbständig und erfolgreich sein. Ein Leitfaden für Existenzgründer, Stuttgart 2002, gegen Schutzgebühr.

Günter, Mario: Existenzgründung mit eBay, 2004, EUR 14,95.

Maikranz, Frank: Das Existenzgründungs-Kompendium; Die wichtigsten Regeln auf dem Weg in die Selbständigkeit, Berlin 2002, EUR 39,95.

Nussbaum Cordula / Grudde, Hauffe: Die 100 häufigsten Fallen nach der Existenzgründung (mit CD-Rom), 2004, EUR 26,90.

Wittmann, Robert G.: Unternehmensstrategie und Businessplan, 2004, EUR 10,00.

FINLANDIA

A. INTERNET-SIVUT

Alla on joukko linkkejä, joista on hyötyä yrityksen perustamista suunnittelevalle. Yrittäjäksi aikovan kannattaa olla yhteydessä myös alueensa elinkeinoviranomaisiin ja yritystoimintaa ja sen käynnistämistä tukeviin organisaatioihin.

www.savonia.fi

Savonia-ammattikorkeakoulun sivusto. Ammattikorkeakoululla on yrittäjyyteen liittyvää koulutusta mm. liiketalouden alalla. Yrittäjäkoulutusta voi hankkia osana tutkinto-opiskelua, avoimen ammattikorkeakoulun opiskelijana tai erityisillä yrityskursseilla. Kuopiossa ja Varkaudessa toimii opiskelijoiden perustamat yritykset, joissa voi työskennellä osana opintoja.

www.innosuomi.fi

Innosuomi edistää käytännönläheisesti ja jatkuvasti uudistuen luovuutta, osaamista, yrittäjyyttä ja yhteistyötä Suomessa.

www.yrittajat.fi

Suomen Yrittäjät – järjestön sivusto. Sisältää tietoa järjestöstä ja sen palveluista, yrittäjän asemasta sekä yritystoiminnasta.

www.ytj.fi

Patentti- ja rekisterihallinnon sekä Verohallinnon yhteinen tietojärjestelmä.

www.yritysosas.com

Koko Suomen kattava valtakunnallinen yrityshakupalvelu, jossa on sekä älykäs yrityshaku että aihealueittain jaoteltu yrityshakemisto.

www.sbb.fi

SBB- Solutions for Business and Brains Oy:n sivusto. Sisältää tietoa taloushallinnon ohjelmista.

www.prh.fi

Patentti- ja rekisterihallituksen sivusto. Sisältää tietoa yrityksen perustamiseen liittyvistä ilmoituksista ja lomakkeista.

www.vero.fi

Verottajan sivusto. Sisältää tietoa yrittämiseen liittyvistä veroasioista ja ilmoituksista.

www.uusyrittajakeskus.fi

Uusyrittajakeskusten sivusto. Sisältää tietoa niiden palveluista ja toiminnasta.

www.yrityshautomo.com

Länsi-Uudenmaan Yrityshautomon sivusto. Sisältää tietoa yrityshautomon palveluista ja toiminnasta.

www.yrittajanetera.fi

Työeläkevakuutusyhtiö Eteran sivusto. Sisältää tietoa vakuutusten lisäksi yrityksen perustamisesta ja kehittämisestä.

www.te-keskus.fi

Työvoima- ja elinkeinokeskusten sivusto. Sisältää tietoa niiden palveluista ja toiminnasta.

www.keskuskauppakamari.fi

Keskuskauppakamarin sivusto. Sisältää tietoa kauppakarien palveluista ja toiminnasta.

www.opintoluotsi.fi/Yrittäjyys/

Opetusministeriön sivusto. Sisältää tietoa yrittäjyydestä.

B. KIRJAT

Yrityksen perustajan opas- Silta yrittäjyyteen (Edita 2006 Helsinki)

Monipuolinen opas yrityksen perustajalle.

Yrityksen perustajan opas, Keskuskauppakamari 2007

Konkreettisia ja käytännönläheisiä ohjeita yrityksen perustajalle

POLONIA

A. Linki i portale

http://www.nbportal.pl/pl/np/klub_przedsiębiorczosci

Analiza rynku - ustalenia luki rynkowej

Zarejestrowanie działalności gospodarczej

Biznes plan

<http://www.tenjaras.webpark.pl/przedsiębiorczosc.html>

Ogólnie o przedsiębiorczości.

Czy jesteś przedsiębiorczy

Jakie są cechy człowieka sukcesu?

Czym jest kreatywność?

Niektóre przeszkody wykorzystania inwencji

<http://www.fep.lodz.pl/>

Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości

Działalność Fundacji Edukacyjnej Przedsiębiorczości

Fundacja Edukacyjna Przedsiębiorczości od 15 lat wspiera sektor edukacji poprzez realizację programów stypendialnych dla najlepszych studentów, sponsorowanie wydawnictw, organizowanie i wspieranie konferencji i konkursów, wspieranie akredytacji programów i uczelni, propagowanie aktywnych metod nauczania oraz inne inicjatywy na rzecz poprawy dostępności i jakości kształcenia polskiej młodzieży.

Celem programów realizowanych przez Fundację jest wyrównywanie szans edukacyjnych młodych Polaków w kraju i w skali międzynarodowej. Zorientowane są one na zwiększenie dostępności studiów dla młodzieży pochodzącej ze wsi i małych miast oraz zapewnienie polskim studentom porównywalnego poziomu wykształcenia, tak aby mogli oni skutecznie konkurować na międzynarodowym rynku pracy.

Od 1996 roku działalność Fundacji jest finansowana wyłącznie przez stronę amerykańską: do 2000 roku tylko przez Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości, zaś od 2001 roku przez Polsko-Amerykańską Fundację Wolności.

<http://www.parp.gov.pl/>

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami pochodzącymi z budżetu państwa i

Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i rozwój zasobów ludzkich, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw.

Celem działania Agencji jest realizacja programów rozwoju gospodarki, zwłaszcza w zakresie wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, eksportu, rozwoju regionalnego, wykorzystania nowych technik i technologii, tworzenia nowych miejsc pracy, rozwoju zasobów ludzkich oraz przeciwdziałania bezrobociu.

B. LITERATURA

Cieślik J., 2007, Przedsiębiorczość dla ambitnych, Wyd. WAIP.

Rachwał T., 2005, Podstawy przedsiębiorczości. Słownik, Nowa Era.

Korba J., Biernacka M., Smutek Z., 2005, Podstawy przedsiębiorczości. Podręcznik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum, Operon.

Stańda B., Wierzbowska B., 2005, Bądź przedsiębiorczy Podręcznik szkoły ponadgimnazjalne, PWN Wydawnictwo Szkolne.

Sobiecki R., 2005, Podstawy przedsiębiorczości w pytaniach i odpowiedziach. Podręcznik, Difin.

Nowel E., 2004, Procesy komunikacyjne Zeszyt ćwiczeń, Program PARTNER. Wydawnictwo pedagogiczne znp.

Stańda B., Wierzbowska B., 2002, Testy dla Ciebie. Przedsiębiorczość. PWN Wydawnictwo Szkolne

Stańda B., Wierzbowska B., 2002, Przedsiębiorczość Podręcznik, PWN Wydawnictwo Szkolne

Stańda B., Wierzbowska B., 2002, Przedsiębiorczość Program nauczania, PWN Wydawnictwo Szkolne

Mikina A., Sienna M., 2002, Przedsiębiorczość - klucz do sukcesu. Podstawy przedsiębiorczości dla Liceum Ogólnokształcącego, Liceum Profilowanego i Technikum, Rea

ESPAÑA

A: Websites:

www.emprendedorxxi.es

www.barcelonanetactiva.com

www.aijec.es

www.creaciondempresas.com

www.ceei.es/gce/

B: Books:

FERNÁNDEZ ESQUINAS, MANUEL I RUÍZ RUÍZ, JORGE. *Los jóvenes y la creación de empresas: actitudes y comportamientos emprendedores en la juventud andaluza*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2006. 355 p. ISBN 84-00-08425-X.

DIRUBE MAÑUECO, JOSÉ LUIS. *Quiero ser empresario!: doce entrevistas para conocer las competencias clave*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, 2006. 244 p. ISBN 84-7978-795-3.

Jorge Moreno, Justo de [ET. AL.]. *Emprendedores y espíritu empresarial en España: en los albores del siglo XXI*. Madrid. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A. , 2004. 224 p. ISBN 84-9768-129-0.

Informe ejecutivo GEM España 2005 [En línea]. [Madrid]: The Global Entrepreneurship Monitor, [2006]. [Fecha de consulta: 26/02/2007]. Disponible en: <http://www.ie.edu/gem/documentos/informes_nacionales/informeGEM05.pdf>

MATEO CAMPOY, DANIEL. *Gestión emprendedora: estrategias y habilidades para el emprendedor actual*. Vigo: Ideaspropias Editorial, 2006. 208 p. ISBN 84-9839-007-9.

Boletín de Estudios Económicos. Vol, LXI Diciembre 2006 Núm. 189. Dossier: EMPRENDEDORES. Universidad de Deusto.

RAHE, M., MORALES, C. Emprendedores y emprendedoras en España. *Competencias para el éxito. Revista Dirigir Personas. N 43 Marzo 2007.*

SUIZA

A: Liens utiles pour la Suisse

Faits et chiffres sur l'entrepreneuriat en Suisse: www.kmu.unisg.ch

Guichet en ligne pour la création d'entreprise: www.pmeinfo.ch

Formation pour entrepreneurs et managers: www.venturelab.ch

Accompagnement Genilem: www.genilem.ch

Développement économique Suisse Occidentale: www.dews.ch

Initiative Start-up de la Commission pour la Technology et l'Innovation:
www.ktistartup.ch

Association Suisse des Parcs Scientifiques et Incubateurs: www.swissparks.ch

Aide à la creation du business plan: www.credit-suisse.ch, www.ubs.ch

Index central des raisons de commerce: www.zefix.admin.ch

Centre patronal: www.centrepatronal.ch

B: Livres

Apprendre à entreprendre par Alain Fayolle, 2004.

L'art de se lancer: Le guide tout terrain pour tout entrepreneur par Guy Kawasaki, 2006.

Concevoir et lancer un projet: de l'idée au succès par Raphaël cohen, 2006.

Le monde est à nous: tour du monde des nouvelles idées de business par Laurent Edel et Chine Lanzmann, 2004

Gagner sa vie en se faisant plaisir par Laurent Edel et Chine Lanzmann, 2007.

Créer sa boîte pour les nuls par Laurence de Percin, 2007.

ESCOCIA

A: Websites:

www.dundeecollege.ac.uk

www.careers-scotland.org.uk

www.getintobusiness.careers-scotland.org.uk

www.bgateway.com

www.abertay.ac.uk

www.dundee.ac.uk

www.scottishenterprise.com

www.dundeeandanguschamber.co.uk

www.scottishchambers.org.uk

www.btheboss.org

www.sfe.org

www.sfe.org

www.talentscotland.com

www.visitscotland.co.uk

www.womenahead.com

www.busybees.co.uk

www.businessmentoringscotland.com

www.sie.ed.ac.uk



Leonardo da Vinci

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación (comunicación) es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.

**Your Future -
Your PROFIT**
ECENT

European Certificate in Entrepreneurship
Using information technology to enhance business development



www.ecent.org



Education and Culture

Leonardo da Vinci

This project has been funded
with support from the European Commission

AGREEMENT n° 2005 -A/05/B/F/PP-158.222