

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



“LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA
EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN -
UNAMBA 2018”.

TESIS

PRESENTADO POR:

BACH. JUDITH YESSENIA CRIADO HUAYLLA.

BACH. GILBERTH ARENAS ANCCO.

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

ABANCAY – PERÚ

2019



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



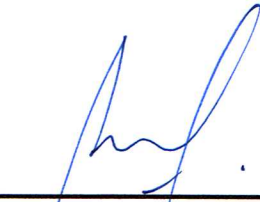
TESIS

**“LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN
EMPREDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN - UNAMBA 2018”.**

Presentado por **BACH. JUDITH YESSSENIA CRIADO HUAYLLA** y **BACH. GILBERTH
ARENAS ANCCO**, para optar el Título de:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

Sustentado y aprobado el 01 de agosto del 2019 ante el jurado:

Presidente:



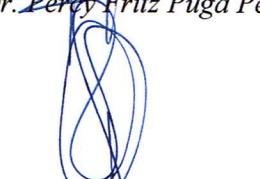
Dr. Freddy Vega Loayza.

Primer miembro:



Dr. Percy Fritz Puga Peña.

Segundo Miembro:



Mg. Máximo Soto Pareja.

Asesor:



Mg. Josué Hudmani Cayllahua

AGRADECIMIENTOS

A Dios por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, por la fortaleza en aquellos momentos de dificultad y por darnos fuerzas para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados en nuestra vida personal y profesional.

A nuestros padres por su apoyo incondicional, esfuerzo, dedicación, confianza a lo largo de nuestra vida, por sus enseñanzas inculcadas para no rendirnos ante los obstáculos que se presenten en nuestro camino.

A nuestra Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac y docentes por habernos compartido conocimientos, experiencia y motivación a lo largo de nuestra formación profesional.

Finalmente, quisiéramos agradecer a todas aquellas personas, que nos ayudaron en la culminación de nuestra investigación, por sus consejos, amistad y apoyo.



DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar a este momento importante y significativo en mi formación profesional, a mis padres por ser el pilar más importante en mi vida, por brindarme su cariño y apoyo incondicional, el cual me ha permitido salir adelante en momentos difíciles; a mis hermanas, por compartir momentos significativos conmigo y estar dispuestas a ayudarme y escucharme en todo momento.

Judith Yessenia Criado Huaylla

A Dios por guiar mis pasos y por permitirme dar este gran paso en mi formación profesional, a mi madre por el gran amor y apoyo incondicional que me brinda día tras día, por darme siempre los ánimos para seguir adelante y por enseñarme a no rendirme nunca y lograr conseguir mis objetivos.

Gilberth Arenas Ancco



ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| RESUMEN..... | 3 |
| ABSTRACT..... | 4 |
| CAPÍTULO I..... | 5 |
| PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 5 |
| 1.1. Descripción del problema..... | 5 |
| 1.2. Enunciado..... | 7 |
| 1.3. Objetivos | 8 |
| 1.4. Justificación..... | 8 |
| 1.5. Delimitación | 9 |
| CAPÍTULO II | 10 |
| MARCO TEÓRICO..... | 10 |
| 2.1. Antecedentes | 10 |
| 2.2. Marco referencial..... | 12 |
| 2.3. Definición de términos (marco conceptual) | 27 |
| CAPÍTULO III..... | 29 |
| DISEÑO METODOLÓGICO | 29 |
| 3.1. Definición de variables..... | 29 |
| 3.2. Operacionalización de variables..... | 30 |
| 3.3. Hipótesis de la investigación | 31 |
| 3.4. Tipo y diseño de investigación | 31 |
| 3.5. Población y muestra | 32 |
| 3.6. Procedimiento de la investigación..... | 33 |
| 3.7. Material de investigación | 33 |
| CAPÍTULO IV | 37 |
| RESULTADOS..... | 37 |
| 4.1. Descripción de resultados..... | 37 |
| 4.2. Contrastación de hipótesis..... | 49 |
| 4.3. Discusión de resultados | 57 |

| | |
|--------------------------------------|----|
| CAPÍTULO V | 60 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 60 |
| 5.1. Conclusiones | 60 |
| 5.2. Recomendaciones | 61 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 62 |
| ANEXOS..... | 65 |



ÍNDICE DE TABLAS

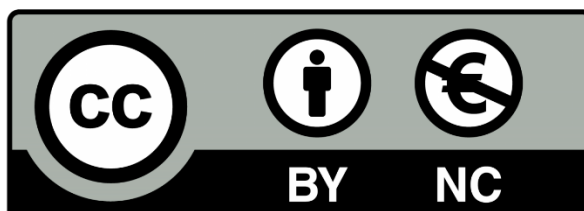
| | |
|--|----|
| Tabla 1. Operacionalización de variables..... | 30 |
| Tabla 2. Cálculo de la muestra de estudio..... | 33 |
| Tabla 3. Niveles para determinar la situación de inteligencia emocional en los estudiantes | 34 |
| Tabla 4. Niveles para determinar la situación de intención emprendedora en los estudiantes..... | 34 |
| Tabla 5. Validación de instrumento por la V de AIKEN | 35 |
| Tabla 6. Análisis de Fiabilidad del instrumento con Alfa de Cronbach..... | 35 |
| Tabla 7. Análisis de fiabilidad de Alfa de Cronbach de la variable inteligencia emocional..... | 35 |
| Tabla 8. Análisis de fiabilidad de Alfa de Cronbach de la variable intención emprendedora | 36 |
| Tabla 9. Edad de los estudiantes | 37 |
| Tabla 10. Género de los estudiantes | 38 |
| Tabla 11. Semestre de los estudiantes | 39 |
| Tabla 12. La inteligencia emocional en los estudiantes | 40 |
| Tabla 13. La intención emprendedora en los estudiantes..... | 41 |
| Tabla 14. La conciencia de uno mismo de la inteligencia emocional en los estudiantes | 42 |
| Tabla 15. La autogestión de la inteligencia emocional en los estudiantes | 43 |
| Tabla 16. La conciencia social de la inteligencia emocional en los estudiantes | 44 |
| Tabla 17. La gestión de relaciones de la inteligencia emocional en los estudiantes | 45 |
| Tabla 18. La actitud hacia el emprendimiento de la intención emprendedora en los estudiantes | 46 |
| Tabla 19. La norma subjetiva percibida de la intención emprendedora en los estudiantes..... | 47 |
| Tabla 20. La autoeficacia de la intención emprendedora en los estudiantes..... | 48 |
| Tabla 21. Grado de relación según coeficiente de correlación de Rho de Spearman..... | 49 |
| Tabla 22. Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman inteligencia emocional e intención emprendedora..... | 50 |
| Tabla 23. Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora | 51 |
| Tabla 24. Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre autogestión e intención emprendedora..... | 53 |
| Tabla 25. Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre conciencia social e intención emprendedora..... | 54 |
| Tabla 26. Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre gestión de relaciones e intención emprendedora | 56 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| <i>Figura 1.</i> Modelo de la comportamiento planificado de Icek Ajzen. | 27 |
| <i>Figura 2.</i> Edad de los estudiantes. | 37 |
| <i>Figura 3.</i> Género de los estudiantes. | 38 |
| <i>Figura 4.</i> Semestre de los estudiantes. | 39 |
| <i>Figura 5.</i> La inteligencia emocional en los estudiantes. | 40 |
| <i>Figura 6.</i> La intención emprendedora en los estudiantes. | 41 |
| <i>Figura 7.</i> La conciencia de uno mismo de la inteligencia emocional en los estudiantes. | 42 |
| <i>Figura 8.</i> La autogestión de la inteligencia emocional en los estudiantes. | 43 |
| <i>Figura 9.</i> La conciencia social de la inteligencia emocional en los estudiantes. | 44 |
| <i>Figura 10.</i> La gestión de relaciones de la inteligencia emocional en los estudiantes. | 45 |
| <i>Figura 11.</i> La actitud hacia el emprendimiento de la intención emprendedora en los estudiantes. | 46 |
| <i>Figura 12.</i> La norma subjetiva percibida de la intención emprendedora en los estudiantes. | 47 |
| <i>Figura 13.</i> La autoeficacia de la intención emprendedora en los estudiantes. | 48 |
| <i>Figura 14:</i> Diagrama de dispersión de la región critica o decisión de la hipótesis general | 50 |
| <i>Figura 15:</i> Diagrama de dispersión de la región critica o decisión de la hipótesis específica 1. | 52 |
| <i>Figura 16:</i> Diagrama de dispersión de la región critica o decisión de la hipótesis específica 2. | 53 |
| <i>Figura 17:</i> Diagrama de dispersión de la región critica o decisión de la hipótesis específica 3 | 55 |
| <i>Figura 18:</i> Diagrama de dispersión de la región critica o decisión de la hipótesis específico 4. | 56 |

“LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA
EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN -
UNAMBA 2018”

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación, intitulado: “LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN – UNAMBA 2018”, viene a ser un tema muy importante en el desarrollo de un futuro emprendedor, buscando de esta manera promover el desarrollo de la inteligencia emocional y el fomento de nuevos emprendimientos a través de la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

La inteligencia emocional está caracterizado por el uso adecuado de nuestras emociones y la regulación de nuestros estados de ánimo reconociendo apropiadamente nuestros sentimientos y el de los demás, motivándonos y manejando adecuadamente las relaciones que sostenemos con los demás y sobre todo con nosotros mismos, el logro del éxito de las personas muchas veces depende del tipo de relación que mantenemos con nosotros mismos así como también el modo en que nos relacionamos con los demás, de nuestra capacidad de trabajo en equipo y persuasión. La intención emprendedora en cambio viene a ser el primer paso de todo emprendedor, la actitud y el proceso para crear nuevas oportunidades de actividad económica, por medio de la creatividad y la capacidad de innovación la persona desarrolla competencias y cualidades de emprendimiento a través de las necesidades percibidas en su entorno mostrando siempre actitud ante los cambios que se den y superando el miedo al fracaso.

Por ende, todo emprendedor debe manejar adecuadamente su inteligencia emocional para poder emprender, creer en sí mismo, en lo que va hacer, esforzarse, teniendo autoconfianza y siendo proactivo a la hora de querer emprender, buscando las oportunidades que se presenten y luchar día tras día por lo que quiere lograr.

El problema planteado en la presente investigación fue: ¿En qué medida se relaciona la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?, cuyo objetivo fue determinar la relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac; a fin de generar nuevos conocimientos y proponer alternativas de solución frente al problema planteado.

Es por ello que realizar el estudio de inteligencia emocional, asimismo de intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración es una opción que provocara en las autoridades y docentes de la Escuela Profesional de Administración la necesidad de profundizar en cuanto al vínculo de aspectos psicológicos con la intención emprendedora del estudiante y al mismo tiempo garantizar su desarrollo emocional y emprendedor, proporcionando información útil para la correcta toma de decisiones y la formación de profesionales competentes capaces de enfrentarse a los desafíos que se presenten en el futuro.

Para ello la presente investigación consta de los siguientes capítulos:

En el capítulo I, se presenta el planteamiento del problema de investigación, el cual contiene la descripción del problema de investigación, formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación de la investigación y delimitación de la investigación.

En el capítulo II, se enfoca en el marco teórico y conceptual de la investigación, que está compuesto por los antecedentes de la investigación, marco referencial, definición de términos (marco conceptual) de la investigación referidos a la inteligencia emocional e intención emprendedora.

En el capítulo III, se muestra el diseño metodológico de la investigación, que contiene la definición de variables, operacionalización de variables, hipótesis de investigación, tipo de investigación, nivel de investigación, método de investigación, diseño de la investigación, población y muestra de estudio, procedimiento de investigación y finalmente el material de investigación.

En el capítulo IV, se encuentran los resultados de la investigación en la cual se detalla, la descripción y análisis de resultados a través de tablas, gráficos y su interpretación de cada una de ellas, asimismo contiene la contrastación de hipótesis y la discusión de resultados.

En el capítulo V, se presenta las conclusiones y recomendaciones obtenidas a través del análisis de resultados de la investigación, se incluye además las referencias bibliográficas empleadas en el estudio de investigación y los anexos correspondientes que demuestran la consistencia de la investigación.

RESUMEN

La presente investigación, intitulada “LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN – UNAMBA 2018” se llevó a cabo en la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac; que tiene como objetivo general determinar la relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

El método utilizado fue el hipotético deductivo con enfoque cuantitativo; el tipo de investigación fue básica, diseño no experimental transversal correlacional. La población estuvo conformada de 515 estudiantes matriculados en el semestre académico 2018-II y la muestra de estudio se cuantificó en 206 estudiantes matriculados en las asignaturas de Prácticas Pre-Profesionales I, Prácticas Pre-Profesionales II, Prácticas Pre-Profesionales III y Prácticas Pre-Profesionales IV. En relación al instrumento de investigación se utilizó un cuestionario conformada por un total de 64 interrogantes, de las cuales 33 pertenecen a la variable de inteligencia emocional y 31 pertenecen a la variable de intención emprendedora, basado en la escala de Likert (Nunca, Casi nunca, A veces, Casi siempre, Siempre) reagrupándolos estos en tres escalas de medición bajo, medio y alto, para su respectivo análisis.

La confiabilidad y validez del instrumento de investigación se realizó mediante el Coeficiente de Alfa de Cronbach, cuyo resultado obtenido para la variable inteligencia emocional fue de un valor de 0,894 con un coeficiente de fiabilidad Bueno; mientras que el resultado obtenido de la variable intención emprendedora fue de un valor de 0,901 con un coeficiente de fiabilidad Excelente; por lo cual decimos que los instrumento utilizados para la investigación son fiables y consistentes.

De acuerdo a los resultados se obtuvo que el nivel de Sig. (Bilateral) = 0,000 mostrándonos que es menor a 0,05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre las variables en contraste, por lo cual podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe relación significativa entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,627 por medio del cual podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y alta entre las variables en contraste.

Palabras clave: Inteligencia emocional, intención emprendedora.

ABSTRACT

The present research, entitled “EMOTIONAL INTELLIGENCE AND ITS RELATIONSHIP WITH ENTREPRENEURIAL INTENTION IN THE STUDENTS OF THE PROFESSIONAL SCHOOL OF ADMINISTRATION - UNAMBA 2018” was carried out in the Professional School of Administration of the National University Micaela Bastidas de Apurímac; whose general objective is to determine the relationship between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Intention in the students of the Professional School of Administration of the National University Micaela Bastidas de Apurímac.

The method used was the hypothetical deductive with a quantitative approach; the type of research was basic, non-experimental correlational cross-sectional design. The population consisted of 515 students enrolled in the 2018-II academic semester and the study sample was quantified in 206 students enrolled in the subjects of Pre-Professional Practices I, Pre-Professional Practices II, Pre-Professional Practices III and Pre Practices -Professionals IV. In relation to the research instrument, a questionnaire consisting of a total of 64 questions was used, of which 33 belong to the Emotional Intelligence variable and 31 belong to the entrepreneurial intention variable, based on the Likert scale (Never, Almost never, Sometimes, Almost Always, Always) by regrouping them into three low, medium and high measurement scales, for their respective analysis.

The reliability and validity of the research instrument was carried out using the Cronbach Alpha Coefficient, whose result obtained for the emotional intelligence variable was a value of 0,894 with a Good reliability coefficient; while the result obtained from the variable Entrepreneurial Intent was a value of 0,901 with an excellent reliability coefficient; Therefore, we say that the instruments used for research are reliable and consistent.

According to the results, it was obtained that the level of Sig. (Bilateral) = 0,000 showing us that it is less than 0,05 (5%) allowing us to point out that the relationship between the variables in contrast is significant, so we can decide that rejects the null hypothesis (H_0) and the alternative hypothesis (H_1) is accepted, therefore, we can state with a 95% confidence level that there is a significant relationship between emotional intelligence and entrepreneurial intention in the students of the Professional School of Administration of the National University Micaela Bastidas de Apurímac.

In addition, according to the scale of the Rho-Spearman correlation coefficient, it shows that it is equal to 0,627 by means of which we can indicate that there is a direct, positive and high correlation level between the variables in contrast.

Keywords: Emotional intelligence, entrepreneurial intention.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

Saber escuchar, canalizar y emplear nuestras emociones a favor nuestro, se traduce en el desarrollo de competencias claves para poder lograr un correcto desarrollo de proyectos empresariales; se trata de lo que denominamos como “La inteligencia emocional”.

Una de las definiciones de inteligencia emocional comúnmente aceptadas es la Daniel Goleman, para quien la inteligencia emocional es “la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos, los sentimientos de los demás, motivarnos y dirigir adecuadamente las relaciones que sostenemos con los demás y con nosotros mismos” (Goleman, 1998, pág. 196).

Esto significa que la inteligencia emocional no es solo ser amables, debido a que hay momentos estratégicos en los que no se requiere precisamente amabilidad sino afrontar abiertamente una realidad incómoda que no puede evitarse por más tiempo; tampoco la inteligencia emocional quiere decir que demos rienda suelta a nuestras emociones o sentimientos y dejar al descubierto todos nuestros secretos sino se refiere a la capacidad que poseemos para expresar nuestros propios sentimientos del modo más adecuado y eficaz posibilitando la colaboración en el logro de un objetivo común. (Goleman, 1998, pág. 8)

A nivel mundial la inteligencia emocional ha ido formando y desarrollándose de manera progresiva y es considerada como uno de los factores más importantes y significativos que intervienen en el individuo, así como también en el éxito, en las relaciones interpersonales y en el rendimiento de su trabajo, y por ende en todos los ámbitos de la vida.

Según Beoutis Ledezma (2013) “la inteligencia emocional en el Perú tiene que estar inscrita dentro de la cultura empresarial porque ayudará a que los gerentes de línea cumplan un rol más efectivo en la gestión de personas”, la cual contribuirá que colaboradores enfrenten mejor el estrés y logren adaptarse a los cambios que se presenten.

Los individuos con una mayor inteligencia emocional tienen sentimientos emocionales mucho más altos, permitiéndoles de este modo desarrollar su creatividad y ser proactivos para salir de circunstancias adversas, así como también para desempeñar una labor relevante en cuanto a la creación de conductas emprendedoras. Las emociones, los sentimientos hoy en día son recursos fundamentales con lo que contamos todos los seres humanos para hacer cosas o evitarlas al mismo tiempo; suponen un recurso básico para el comienzo de nuevos proyectos abordando las dificultades y los problemas que afrontan las personas a lo largo de la vida. Por lo tanto, para los emprendedores y empresarios, son aspectos esenciales a tener en consideración dentro de su bagaje personal y profesional.

Por otro lado, saber hacer las cosas en la actualidad es fundamental para lograr alcanzar los objetivos, metas que se traza y proyecta un emprendedor, sin embargo; debido a la gran cantidad de información con la que se cuenta en internet, se está dejando de ejercitarlos por su propia cuenta; los emprendedores tenemos ciertas habilidades que hace algún tiempo quisimos desarrollar. Pero muchas cosas que sabemos hacer nos pueden parecer poco prácticas.

Tener la capacidad de plasmar un producto y ponerlo en el mercado, ofreciendo un excelente servicio a nuestros clientes, se concibe como un caldo de cultivo para que las personas comprometidas con un proyecto emprendedor se motiven por las metas que se planteen en el desarrollo de sus planes de negocio, como son saber comerciar, negociar, vender, entre otros; los cuales les permiten a todo emprendedor que se halla en el claustro universitario la identificación de competencias profesionales emprendedoras; tomando en consideración que la excelencia profesional se sostiene y se construye en función de sus emociones, las emociones de las personas con las que se relacionan, sabiendo identificarlas y gestionarlas adecuadamente.

El emprendimiento es el proceso de perseguir una oportunidad sin importar los problemas que puedan suscitar es por ello que los emprendedores deben basarse en diferentes criterios a fin de detectar posibilidades de mejora e identificar así mismo los obstáculos y dudas que podrían presentarse evitando de este modo la realización de malas decisiones.

A nivel mundial la intención emprendedora y el emprendimiento son los principales motores de crecimiento de la economía en un país y es considerada muy importante en todos los ámbitos de la sociedad, especialmente es muy significativa entre los jóvenes universitarios quienes logran desarrollar su creatividad, innovación e iniciativa emprendedora.

Al respecto, según el estudio del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) el Perú “continúa siendo uno de los países más emprendedores de la región y se encuentra entre los cuatro primeros con mayor actividad emprendedora dentro del grupo de las economías basadas en eficacia, respecto a años anteriores el dinamismo emprendedor se mantiene firme y se aprecia el desarrollo emergente de un mayor número de intenciones e iniciativas con potencial de crecimiento; los puntajes obtenidos para los indicadores de percepción, actitud y valoración hacia el emprendimiento (con excepción del miedo al fracaso) superan al promedio de las economías basadas en eficiencia y al promedio de los países que conforman la región Latinoamericana. Pese a ello, en los últimos ocho años, estos indicadores muestran una marcada tendencia a disminuir; la percepción de oportunidades para emprender y la capacidad para emprender pasaron de 61% y 74%, respectivamente, en el año 2009, a 56,6% y 69%, respectivamente, en el 2017”. (Serida, Guerrero, Alzamora, Borda, & Morales, pág. 21)

En la actualidad las universidades peruanas, como producto de la creación y autorización desmedida por la ex CONAFU, no se está estimulando la formación de líderes emprendedores aptos de crear y administrar sus propias empresas, por el contrario, se constituyen como una fábrica de empleados, como profesionales dispuestos a recibir órdenes de un superior; contribuyendo con ello a la mayor carga laboral dentro del sector público y privado.

En este contexto, en cuanto a la construcción de negocios y el trabajo de los emprendedores. Pérez Palacios (2009) afirma:

Que los empleados buscan trabajo después que se construye el negocio y que el trabajo del emprendedor comienza antes del negocio, por lo tanto es urgente empezar a formar

emprendedores que contribuyan al desarrollo económico y social a nivel local, regional y nacional, a través de la creación de nuevas empresas. (pág. 63)

El presente trabajo de investigación acude a la situación que vive nuestra universidad y por ende nuestra facultad debido a la no continuidad de los emprendimientos realizados por los estudiantes, por medio del cual buscamos el factor que impide o hace que la gran mayoría de los emprendimientos desaparezcan, entonces podríamos decir porque algunos individuos logran ser emprendedores mientras que otros no lo son, podrá ser que desconocen lo concerniente a actitudes, que son los valores expresados a través de nuestras acciones diarias, porque no tienen autoconfianza suficiente, es decir, un fuerte sentido de su propia capacidad. Por lo que se evidencia que los estudiantes de Administración de la UNAMBA tienen miedo a enfrentarse a nuevos retos de emprendimiento por el miedo al fracaso o por no contar con los recursos económicos necesarios para emprender.

De esta problemática observada, surge la necesidad de generar una propuesta basada en poder identificar la inteligencia emocional en los estudiantes de Administración que permitan mejorar la intención de emprendimiento a fin de generar iniciativas empresariales y promover en cada uno de ellos la motivación necesaria para que logren consolidar su futuro empresarial de tal forma que un número significativo de egresados y graduados de la universidad se desarrollen como emprendedores exitosos capaces de contribuir en el desarrollo del país, región y en la generación de empleo.

Es importante tener presente que poseer una inteligencia emocional adecuada nos ayuda de manera positiva en el campo intrapersonal e interpersonal, ya que tener un coeficiente intelectual alto no es reflejo de tener éxito en un futuro.

Lo que debe de lograr una persona es manejar adecuadamente sus emociones en el momento y las circunstancias dadas, especialmente cuando se es emprendedor ya que de esta manera podrá desarrollar de mejor forma sus competencias; según Aristóteles en *Ética a Nicodemo* (como se citó en Goleman, 1995) afirma:

Cualquiera puede enfadarse, eso es algo muy sencillo. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno. Con el propósito justo y del modo correcto, eso, ciertamente, no resulta tan sencillo, esto viene a ser la clave de la inteligencia emocional. (pág. 3)

1.2. Enunciado

1.2.1. General

PG. ¿En qué medida se relaciona la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?

1.2.2. Específicos

PE₁. ¿Cuál es la relación que existe entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?

PE₂. ¿Cuál es la relación que existe entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?

PE₃. ¿Cuál es la relación que existe entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?

PE₄. ¿Cuál es la relación que existe entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?

1.3. Objetivos

1.3.1. General

OG. Determinar la relación entre la inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

1.3.2. Específicos

OE₁. Determinar la relación entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

OE₂. Determinar la relación entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

OE₃. Determinar la relación entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

OE₄. Determinar la relación entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

1.4. Justificación

Hoy en día, es de vital importancia el estudio de la inteligencia emocional debido a que la gran mayoría de personas no logra gestionar y manejar sus emociones adecuadamente con los demás y consigo mismo, lo cual hace que no desarrollen sus capacidades y habilidades para afrontar nuevos retos y desafíos en este mundo competitivo. Por otro lado, la gran mayoría de estudiantes universitarios se preparan no para emprender sino más bien para laborar y trabajar en empresas privadas e instituciones públicas.

Cuya importancia que presenta la investigación es aportar con recomendaciones que podrían aplicarse para la solución de la problemática actual, a su vez puede ser un excelente referente para las autoridades universitarias, contribuyendo con la necesidad de profundizar en el vínculo de aspectos psicológicos del estudiante al encontrar relaciones significativas entre inteligencia emocional e intención emprendedora, es por ello que el futuro emprendedor del mundo globalizado, debe tener la posibilidad de atreverse a incursionar en algo, para algunos puede resultar una aventura desconocida; lo cual amerita

la búsqueda de estudios que aporten con programas de formación emprendedora más acorde con el individuo, que impacten en áreas relacionadas a la actitud y emociones.

Por ende en esta investigación se determinará la relación entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, con la sana intención de hacer que nuestros compañeros tengan actitud, iniciativas emprendedoras y motivación para crear negocios generando reflexión en los estudiantes de que ya es hora de tener iniciativas emprendedoras para contribuir al desarrollo de la región y el país.

Debido a que no se cuenta con suficientes estudios de alcance nacional sobre inteligencia emocional e intención emprendedora, el presente trabajo es conveniente para afianzar un mayor conocimiento sobre la generación de nuevos emprendimientos.

El trabajo tiene una utilidad metodológica ya que podrían realizarse futuras investigaciones que utilizan metodologías compatibles, de manera que posibiliten análisis conjuntos, comparaciones entre periodos temporales y evaluaciones que se estuvieran llevando a cabo. La investigación es viable, pues se dispone de los recursos necesarios para llevarlos a cabo.

1.5. Delimitación

La presente investigación tiene las siguientes delimitaciones:

- a) Geográfica y espacial, el estudio se realiza en 206 estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, de la ciudad universitaria de Tamburco.
- b) Temporalidad, el tiempo de estudio es de forma transversal, es por ello, que la investigación se realizará durante el año 2018.
- c) Solo se abordará los temas de inteligencia emocional e intención emprendedora.
- d) El financiamiento de la investigación se limita al autofinanciamiento de los responsables de la investigación sin la intervención de terceros.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

En base a la revisión realizada se ha detectado como antecedentes de la investigación los siguientes:

2.1.1. A nivel internacional

Barredo Avellón (2012); desarrollo una investigación titulada “La intención emprendedora en los Universitarios de Castilla y León. Su Influencia en las Políticas de Emprendimiento”. Universidad de Salamanca. Tesis para optar el grado de Doctor en Psicología Social y Antropología de las Organizaciones. Cuyo objetivo fue determinar y concretar los factores influyentes en la personalidad emprendedora según diversos modelos. Se enmarco en la metodología de investigación descriptiva de tipo comparativo-causal. Llegando a las siguientes conclusiones relevantes:

- a) En relación a los motivos por los que se cree que otras personas emprenden, los sujetos que otorgan mucha importancia a los motivos de conseguir éxito personal, tener novedades y cambios en la vida y sentimiento de realización personal manifiestan una mayor intención emprendedora que aquellos que no le conceden dicha importancia. Sin embargo, los sujetos que otorgan poca importancia a los motivos de tener mayor independencia, evitar un trabajo rutinario e inexistencia de otras alternativas demuestran una mayor intención de emprender que los que otorgan mayor importancia a las mismas.
- b) La mayor intención de emprender se da entre los sujetos que otorgan mucha importancia a los motivos personales de poder y prestigio social, éxito personal, placer y gratificación lúdica, novedades y cambios, independencia y realización personal, así como entre los que otorgan poca importancia al motivo personal de inexistencia de otras opciones laborales.
- c) La intención emprendedora se da entre quienes otorgan mayor importancia a los recursos de creatividad, esfuerzo y autoconfianza y al obstáculo de falta de ayudas y subvenciones, así como entre quienes otorgan poca importancia a las dificultades de falta de apoyo y asesoramiento y al hecho de estar desempleado.

Escobedo De La Riva (2015), desarrollo una investigación sobre “Relación de la inteligencia emocional y Rendimiento Académico de los Alumnos del Nivel Básico de un Colegio Privado”. Universidad Rafael Landívar. Tesis para optar el Título Profesional de Licenciada en Educación y Aprendizaje, cuyo objetivo fue establecer la relación existente entre inteligencia emocional y rendimiento académico de los alumnos del nivel de básicos de un colegio privado, ubicado en Santa Catarina Pínula. El estudio se enmarcó en una investigación de exploratorio descriptivo transversal. Las conclusiones a las que se arribó fueron:

- a) El 62% de los alumnos de básicos se encontraron en el promedio y arriba del promedio, ya que poseen la habilidad para entender su estado de ánimo, según los resultados en la sub-escala de claridad en la percepción emocional, en la prueba TMMS.

- b) Únicamente hubo correlación estadísticamente significativa a nivel de 0.05 entre Estrategias para Regular las Emociones y rendimiento académico en 1ro y 2do básico.
- c) El 62% no muestran pensar y darse cuenta de sus emociones, ya que se encontraron por debajo del promedio, en la subescala de la Atención a las Emociones, en la prueba TMMS.
- d) El 41% de los alumnos, tienen habilidad para moderar sus emociones, según el resultado en la subescala de Estrategias para Regular las Emociones, ya que se encontraron en el promedio y arriba del promedio, en la prueba TMMS.
- e) El 53% se encontraron dentro del promedio y arriba del promedio, en la escala total, dentro de la prueba TMMS.
- f) Se aceptó únicamente la hipótesis alterna la cual indica que existe una correlación estadísticamente significativa a un nivel de confianza de 0.05 entre el rendimiento académico y Estrategias para Regular las Emociones, que presentan los alumnos de 1ro y 2do básico, de un colegio privado.

2.1.2. A nivel nacional.

Chávez Paz & Suárez Quijano (2017); desarrollo una investigación titulada “inteligencia emocional e intención emprendedora de los Estudiantes Universitarios en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, Filiales Lima, Juliaca y Tarapoto, 2016-II”. Universidad Peruana Unión. Tesis para optar el Título Profesional de Licenciada en Administración. Cuyo objetivo fue determinar qué relación existe entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora de los estudiantes universitarios del sexto y octavo ciclo de la facultad de ciencias empresariales en la Universidad Peruana Unión, con sede en Lima y sus filiales en Tarapoto y Juliaca, ciclo 2016-II. El estudio se enmarcó en una investigación de tipo correlacional, diseño no experimental de corte transversal. Las conclusiones sustanciales al que arribaron fueron:

- a) Los estudiantes del sexto y octavo ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Universidad Peruana Unión con su sede y sus dos filiales, tienen un nivel promedio de 70,2% en inteligencia emocional y 68,8% en intención emprendedora.
- b) En cuanto a los resultados por sede y sus filiales, en Lima hay un 78,2% en inteligencia emocional y un 76,8% en intención emprendedora. En Juliaca se encontró un 73,2% en inteligencia emocional y 64,7% en intención emprendedora; mientras que en Tarapoto, los resultados son un poco bajo: 55,9% en inteligencia emocional y 63,6% de intención emprendedora.
- c) Los niveles de intención emprendedora e inteligencia emocional de los estudiantes del ciclo sexto y octavo de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Universidad Peruana Unión y sus tres filiales, presentan una correlación positiva y significativa. Demostrando que, a mayor nivel de inteligencia emocional, los estudiantes unionistas tienen mayor intención de emprender.

Ccama Puma (2017); desarrollo una investigación titulada “Análisis del Emprendimiento Universitario y la intención emprendedora en los Estudiantes de Administración de la Universidad

Nacional del Altiplano - 2016”. Universidad Nacional del Altiplano. Tesis para optar el Título Profesional de Licenciada en Administración, el objetivo de esta investigación fue analizar el emprendimiento universitario y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional del Altiplano Puno - 2016, en esta investigación se empleó el tipo de investigación descriptiva no experimental, porque describen el estado, las características y procedimientos del título en referencia, sin explicar las relaciones que se identifican. Las conclusiones a las que se arribaron fueron:

- a) La Escuela Profesional de Administración lidera en cuestión de participación en los diferentes concursos tal como se pudo ver que la participación en el III concurso de ideas, prototipos e invenciones fue de 19,35%, en el IV concurso fue de 48,30%, y para las incubadoras de negocio 3 de 4 equipos son de estudiantes de administración. Por tal motivo, se ve claramente que los estudiantes cuentan con conocimientos básicos acerca ideas de negocio lo cual es una satisfacción para la Escuela Profesional.
- b) Las dimensiones de intención emprendedora que predominan más en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional del Altiplano son: la norma subjetiva con un 86,71% que indica que la opinión del entorno es importante para los estudiantes y el control conductual percibido con 78% indicando que ellos tienen control sobre ellos.

2.2. Marco referencial

2.2.1. Inteligencia emocional.

2.2.1.1. Definición de la inteligencia emocional.

El término de inteligencia emocional fue empleado por primera vez en 1990 por los psicólogos Peter Salovey y John Mayer, de la Universidad de Yale del estado de New Hampshire, para ellos la inteligencia emocional consistía en saber controlar, regular las emociones propias y el de los demás a fin de utilizarlos como guía de pensamiento y acción, la inteligencia emocional tuvo como antecedentes a su vez a la teoría de la inteligencia múltiple de Gardner y la inteligencia social de Edward Thorndike ambas utilizadas años anteriores; pero en el año 1995 la inteligencia emocional tuvo mayor repercusión tras la publicación del libro “La inteligencia emocional” del psicólogo americano Daniel Goleman, quien afirmaba que las aptitudes que definían a los profesionales competentes a partir de los puestos de trabajo no era solo el cociente intelectual, ni las notas que pudieron haber obtenido sino más bien el factor preponderante era la inteligencia emocional el cual permitía destacar a las personas, además de ello logro el estudio de la inteligencia emocional mediante ciertas competencias claves que se tenían que manejar en el ámbito laboral; el mencionaba que los profesionales más brillantes destacaban no solo por sus logros personales sino por la capacidad que tenían a la hora de trabajar en equipo y al mismo tiempo por el poder de afrontar cambios, resolver conflictos y problemas que se presenten para que estos no perjudiquen a la organización que pertenecen.

De acuerdo a Reuven Bar-On (como se citó en Goleman, Cary & Warren, 2005) define la inteligencia emocional como “la ordenación de conocimientos, aptitudes emocionales y sociales que

tienen una influencia en nuestra capacidad general de afrontar con eficacia las demandas del entorno” (pág. 52).

La inteligencia emocional “es el uso inteligente de las emociones: de forma intencional hacemos que nuestras emociones trabajen para nosotros, utilizándolas con el fin de que nos ayuden a guiar nuestro comportamiento y a pensar de manera que mejoren nuestros resultados” (Weisinger, 2000, pág. 14).

La inteligencia emocional es definida también como “la capacidad de motivarse y persistir frente a las decepciones; controlar el impulso y demorar la gratificación, regulando el humor y evitando que los trastornos disminuyan la capacidad de pensar, mostrando empatía y abrigando esperanzas” (Goleman , 1995, pág. 48).

Por otra parte Goleman (1998) afirma también que la inteligencia emocional es el “lubricante que necesita la mente del grupo para pensar y actuar con eficacia ya que, por sí solos, el intelecto y las habilidades técnicas no convierten a las personas en miembros relevantes de un equipo” (pág. 127).

De acuerdo a estas cuatro definiciones podemos decir que la inteligencia emocional es la capacidad y habilidad para poder reconocer las emociones propias de la persona y de los demás con el fin de motivarse, persistiendo ante las posibles frustraciones que se les presenten en el transcurso de su vida; controlando sus emociones, regulando el humor e impidiendo que el estrés domine su capacidad de pensar y mantener la esperanza; permitiéndole tomar conciencia de sus emociones, comprendiendo los sentimientos de los demás, tolerando las presiones y frustraciones en el trabajo para que así acentúe su capacidad de trabajo en equipo y la adopción de una actitud empática y social, que le brindará mayores posibilidades de desarrollo personal.

2.2.1.2. Modelos teóricos sobre la inteligencia emocional.

Entre los modelos conceptuales más importantes de la inteligencia emocional señalamos los siguientes:

A. Modelo de habilidades de Mayer y Salovey: El modelo de la inteligencia emocional de Mayer y Salovey (como se citó en Goleman, Cary & Warren, 2005) incluyen cuatro niveles o fases de aptitudes que van desde los procesos psicológicos básicos a otros mucho más complejos que integran la emoción y la cognición, todos estos interrelacionados entre sí (pág. 52). Las cuales se dividen en: **Percepción emocional:** Según este modelo de habilidades propuesta por Mayer y Salovey la percepción emocional es la capacidad de percepción, identificación y valoración de las emociones propias y de los demás a fin de expresarlas adecuadamente, en ella se identifican lo que siente a persona en sí y los demás a su alrededor y al mismo tiempo poder excluir expresiones positivas y/o negativas.

Facilitación emocional del pensamiento: En ella las emociones priorizan el pensamiento y dirigen la atención a la información más importante y relevante, ya que es la capacidad de generación de sentimientos y emociones, es decir la sensación que tiene la persona para ver para que le sirven sus emociones en aquellas cosas que realizaran en un momento y como estas cambian el estado de humor desde la perspectiva de la persona y de los demás, pasando por estados emocionales múltiples que les favorezcan en la elección de múltiples puntos de vista .

Comprensión emocional: Está basada en la comprensión y análisis del conocimiento emocional propio y de los demás, para que así se logren discriminar de donde viene o no una emoción; estas señales emocionales dentro de las relaciones interpersonales tienen implicancias en las relaciones con las demás personas. Se puede decir también que la comprensión emocional es la capacidad para poder etiquetar las emociones, reconociendo las relaciones entre el cerebro cognitivo y el cerebro emocional, considerando sus implicancias desde el punto del razonamiento e interpretación emocional.

Regulación emocional: Es la capacidad para poder regular las emociones propias y de los demás a fin equilibrar las emociones negativas con las positivas, la regulación emocional busca que las personas potencien sus emociones positivas y el de los demás, con la finalidad de que los mensajes que se transmitan sean los más adecuados y de este modo no afecten en el desenvolvimiento de las capacidades intrapersonales e interpersonales de la persona.

B. Modelo de la inteligencia emocional de Bar-On: De acuerdo con el modelo de Reuven Bar-On (como se citó en Goleman, Cary, & Warren, 2005), los cinco campos más importantes para este modelo son: las habilidades intrapersonales, habilidades interpersonales, adaptabilidad, control de estrés y el humor en general (pág. 52). A continuación, detallamos cada una de ellas:

Componente intrapersonal: Este componente está basado en la capacidad para conocerse, comprenderse y apreciarse a uno mismo a partir de sus propias emociones para poder expresar sentimientos con eficacia.

Componente interpersonal: Consiste en la capacidad de comprender y poder apreciar los sentimientos de otras personas, estableciendo, manteniendo y desarrollando relaciones interpersonales recíprocamente satisfactorias.

Componente de manejo de estrés: Está basado en aquellas habilidades que ayudan a las personas a tener una visión optimista y positiva frente a situaciones complejas o difíciles, gestionando y controlando emociones de manera efectiva para hacer frente a las demandas y a la presión social.

Componente de estado de ánimo: Está constituido en manejar los cambios, adaptándose y solucionando problemas, generando estados de ánimo positivos mediante la automotivación y el compromiso en el contexto en el que se desenvuelven.

Componente de adaptabilidad o ajuste: Es la capacidad de ajustarse o adaptarse a los cambios que se den en un determinado momento de manera realista y flexible resolviendo problemas eficazmente cuando éstos surjan.

Asimismo, Reuven Bar-On divide las capacidades emocionales en dos tipos que viene a ser las capacidades básicas, estas capacidades son considerados como esenciales para la existencia de la inteligencia emocional como lo son la autoevaluación, autoconciencia, asertividad, relaciones sociales, empatía entre otros y la capacidad facilitadora la cual busca ayudar en el desarrollo de la persona entre ellas se encuentran el optimismo, la autorregulación, la alegría, la independencia emocional y la responsabilidad social.

C. Modelo de las competencias de Daniel Goleman

Para Goleman, Cary, & Warren, (2005) afirman que la inteligencia emocional “cuenta con dos categorías globales de competencias:

Lo cual significa que ambas competencias están interrelacionadas a la regulación del proceso emocional, la primera es la competencia personal la cual implica la conciencia de uno mismo, la autorregulación y la automotivación, la segunda categoría de competencia que define la competencia emocional es la competencia social que implica la conciencia social y las habilidades sociales (gestión de relaciones), que a su vez incluyen la capacidad para etiquetar y reconocer las emociones, necesidades y preocupaciones de los demás así como también la capacidad de ayudar a los demás a regular las emociones a fin de obtener respuestas deseables. (pág. 209)

A continuación, se detalla cada una de las competencias con las que cuenta la inteligencia emocional:

I. Competencias personales: “Estas competencias están integradas por una serie de competencias que determinan el modo en que nos relacionamos con nosotros mismos, es decir se ocupan de las emociones propias de cada persona” (Madrigal Torres, 2009, pág. 39). A su vez se subdividen en:

a) Conciencia de uno mismo: En cuanto a esta competencia personal podemos decir que también es llamada como autoconciencia emocional, la cual logra que la persona sea capaz de mirarse y observarse a sí mismo con la finalidad de conocerse, regularse y motivarse a cualquier hora, comprendiendo las virtudes propias y defectos con las que cuentan las personas.

Se define como la conciencia de nuestros propios estados internos, de nuestros recursos, es quererse a sí mismo, respetarse como ser humano, entender que ocurre en nuestro interior. Supone el conocimiento de uno mismo de nuestros estados internos, de sus propias emociones e intuiciones y de sus recursos. Y de qué modo esas emociones afectan a nuestras percepciones y pensamientos. (Acosta Vera, 2013)

Dentro de esta competencia personal encontramos tres puntos fundamentales que a continuación detallamos:

Autoconocimiento:

Es la capacidad de conocer los propios estados emocionales que se manifiestan a través de las emociones. Cuando esto se obtiene, la persona adquiere capacidad para reconocer cuales de estas emociones son propias y cuales son de los demás, de manera que pueda controlarlas. Este autoconocimiento proporciona seguridad a la persona en su propio desempeño y permite acceder a las opciones para reaccionar frente a una emoción” (López de Bernal & González Medina, 2005, pág. 22).

Dentro del autoconocimiento se encuentran los siguientes subcomponentes:

Conciencia emocional: Está basado en como la persona es capaz de reconocer sus propias emociones y los efectos que estas podrían provocar, tomando conciencia de las propias emociones.

Adecuada valoración de sí mismo: Radica en como la persona es capaz de reconocer sus propias fortalezas y sus límites, lo cual ayuda a la persona a centrar su atención eficazmente a algo que realiza.

Confianza en sí mismo: Está basado en el fuerte sentido de la autoestima y las capacidades de uno mismo, es decir la valoración que hace la persona sobre s mismo y sobre sus capacidades, permitiendo apoyarse de esta manera en sus fortalezas desarrolladas y asumir tareas complejas teniendo la sensación de quererse y ser querido.

Autorregulación: La autorregulación consiste en la capacidad de saber controlar los impulsos y emociones propias antes de poder realizar algo, actuando y determinando porque en cierta situación se fracasó y como se podría solucionar. Es decir, ser capaces de poder tranquilizarse y darse aliento a uno mismo ante la ansiedad, la tristeza, furia, entre otros cambios emocionales negativos las cuales podrían afectar considerablemente a las personas en cierto momento.

Dentro de la autorregulación encontramos los siguientes subcomponentes.

Autodominio: Hace referencia a como la persona logra tener bajo control sus emociones y sus impulsos negativos, este subcomponente de la autorregulación ayuda a la persona en afrontar con calma los contratiempos y problemas que se le presenten.

Confiabilidad: Consiste en mantener normas de honestidad, integridad, respeto, responsabilizándose de sus actos frente a sí mismos y frente a los demás.

Integridad: Es la forma en que la persona mantiene coherencia entre lo que siente, lo que dice, lo que hace y el valor que posee para concluir de la manera apropiada, siendo honestos, generosos y sinceros frente a las situaciones.

Innovación: La innovación consiste en como la persona logra estar abierto y dispuesto ante la presencia de nuevas ideas, enfoques e información las cuales les puedan servir como guía a la hora de querer iniciar o hacer algo nuevo.

Automotivación: La automotivación consiste en darse a sí mismo el aliento, las razones, el impulso, el entusiasmo y el interés para poder llegar a influir de manera precisa y efectiva en nuestro estado de ánimo y en nuestra vida.

Esta competencia se manifiesta en las personas que muestran gran entusiasmo por su trabajo y por el logro de las metas por encima de la simple recompensa económica, con un alto grado de iniciativa y compromiso, con gran capacidad optimista en la consecución de sus objetivos. (Madrigal Torres, 2009, pág. 39)

Dentro de la automotivación encontramos el siguiente subcomponente:

Optimismo: Es la persistencia en las metas y de perseguirlas a pesar de los obstáculos y los contratiempos que se nos presenten, es decir ser entusiasta y tener esperanza hacia el futuro en lo que se ha propuesto lograr.

b) Autogestión: “Es la capacidad para saber manejar ampliamente los propios sentimientos, los estados de ánimo, evitando caer en el nerviosismo sabiendo permanecer tranquilos afrontando los sentimientos de miedo, situaciones de riesgo y para recuperarse rápidamente de los

sentimientos negativos” (Dueñas Buey, pág. 87). La Autogestión nos permite tener la capacidad de ser líderes en la administración de nuestras emociones a fin de lograr nuestros objetivos. A su vez se subdivide en cinco componentes que a continuación se detallan:

Autocontrol:

Es la habilidad de controlar nuestras emociones e impulsos para adecuarlos a un objetivo, de responsabilizarse de los actos propios, de pensar antes de actuar y de evitar los juicios prematuros. Las personas que poseen esta competencia son sinceras e íntegras, controlan el estrés, la ansiedad ante situaciones comprometidas y son flexibles ante los cambios o las ideas nuevas. (Madrugal Torres, 2009, pág. 40)

El autocontrol nos permite mantener nuestras emociones perturbadoras y nuestros impulsos bajo control por ser considerado como la capacidad de regular y manejar adecuadamente las emociones e impulsos; las personas que son capaces de controlar sus emociones permanecen equilibradas, positivas e imperturbables ante diversas situaciones permitiéndoles mantener la concentración a pesar de las presiones tomando decisiones a partir de un razonamiento claro.

Fiabilidad: La fiabilidad también se conoce como la confianza que se inspira en una persona, mostrando seguridad en lo que realiza.

Se traduce en permitir que los demás conozcan los propios valores, principios, intenciones, sentimientos y actuar en forma consistente con ello. Los individuos íntegros son francos respecto a sus propios errores y se enfrentan a todos a cerca de sus descuidos. Un déficit en esta capacidad significa una falla en la carrera profesional. (Goleman, Cary, & Warren, 2005, pág. 71)

Minuciosidad: “Consiste en ser cuidadoso, autodisciplinado y escrupuloso a la hora de ocuparse de las propias responsabilidades. La minuciosidad distingue a los ciudadanos organizativos modelo, las personas que logran que las cosas funcionen como deben hacerlo” (Goleman, Cary, & Warren, 2005, pág. 72) .

La cual está basada en las destrezas que alcanzan las personas manejando situaciones dificultosas o tensas.

Adaptabilidad: Es la flexibilidad para afrontar y gestionar los cambios, retos, etc. que se presentan a lo largo de su desarrollo personal y profesional de la persona

Motivación de logro e iniciativa: “Hace referencia a un esfuerzo optimista por mejorar continuamente el rendimiento siendo el optimismo el ingrediente clave” (Goleman, Cary, & Warren, 2005, pág. 72). La motivación de logro permite que la persona demuestre su esfuerzo para mejorar o satisfacer un determinado criterio de excelencia, así como también la prontitud para actuar ante las oportunidades, dentro de ella encontramos el afán de triunfo y búsqueda de excelencia (Afán orientador de mejorar o responder a una norma de excelencia), compromiso (alineamiento de los objetivos que se tiene a sí mismo o a un grupo), iniciativa y búsqueda de oportunidades (Disposición que tiene la persona para aprovechar una oportunidad y la prontitud para actuar).

II. Competencias sociales: Estas competencias están basadas en interacciones emocionales entre dos o más personas.

Es el talento en el manejo de las relaciones con los demás; es saber persuadir e influenciar en los demás. Quienes poseen habilidades sociales son excelentes negociadores, tienen gran capacidad para liderar grupos y para dirigir cambios, y son capaces de trabajar colaborando en un equipo y creando sinergias grupales. (Madrugal Torres, 2009, pág. 41)

Dentro de las competencias sociales mencionamos los siguientes:

a) Conciencia social: Es el conocimiento que una persona tiene sobre el estado de las personas que lo rodean. “Se refiere a como las personas manejan las relaciones y el conocimiento de los sentimientos de otros, sus necesidades, preocupaciones” (Zamora Enciso , 2010, pág. 13). Dentro de esta competencia mencionamos los siguientes:

Empatía:

Es la habilidad para entender las necesidades, los sentimientos y problemas de los demás, poniéndose en su lugar y respondiendo correctamente a sus reacciones emocionales. Las personas empáticas son aquellas capaces de escuchar a los demás y entender sus problemas y motivaciones, y que por lo regular tienen mucha popularidad y reconocimiento social, que se anticipan a las necesidades de los demás y que aprovechan las oportunidades que les ofrecen otras personas. (Madrugal Torres, 2009, pág. 40)

Por ello podemos decir que la empatía consiste en ponernos en el lugar de los demás a fin de comprender sus sentimientos, pensamientos y entender por qué actúan como lo hacen en un determinado momento, reaccionando apropiadamente. Comprende los siguientes subcomponentes:

Comprender a los demás: Está basado en percibir los sentimientos, perspectivas ajenas e interesarse activamente por sus preocupaciones.

Ayudar a los demás: Por medio de este subcomponente se perciben las necesidades de desarrollo de los demás con la finalidad de fomentar sus capacidades para lograrlos motivar.

Orientación hacia el servicio: Está basado en “anticiparse a reconocer y satisfacer las necesidades de los demás, aprovechando la diversidad, o sea, explotar las oportunidades que nos brindan diferentes tipos de personas” (Salvador Ferrer, 2010, pág. 59). Esta capacidad nos permite comprender las necesidades de los demás y buscar la forma de ofrecer lo mejor de uno mismo para ayudarle ante esa necesidad, las personas orientadas al servicio ofrecen su ayuda desinteresadamente, comprendiendo las necesidades de los demás y mostrándose dignos de confianza. Comprende los siguientes subcomponentes:

Anticipación de necesidades: Consiste en adelantarse a las necesidades de los demás, es decir apoyar y ser consejeros de las personas.

Reconocimiento: Es el primer paso para entender e identificar las emociones ajenas la cual busca optimizar la satisfacción y la lealtad de los demás.

Satisfacción de necesidades: Atender a las necesidades de los demás a fin de exceder las expectativas.

Conciencia organizativa: “Es la capacidad de darse cuenta de las corrientes emocionales y de las relaciones de poder subyacentes en un grupo” (Salvador Ferrer, 2010, pág. 59). Esta competencia es muy importante dentro de las redes de contactos y conexiones las cuales permiten la creación de alianzas entre los individuos para tener influencia, sea cual sea su papel profesional, dentro de ella encontramos las relaciones de poder (multitud de interacciones reguladas por las normas sociales entre dos o más personas y grupos sociales donde se quiere ejercer poder).

b) Gestión de relaciones: La gestión de relaciones nos permite tomar conciencia de las emociones de los demás y actuar conforme a ellas.

Es la capacidad de utilizar el conocimiento de las propias emociones y de los demás para gestionar las interacciones con éxito. Ello garantiza la comunicación clara y una gestión efectiva del conflicto, es también el vínculo que se va construyendo con los demás, los que gestionan bien las relaciones pueden conectar con muchas personas diferentes, incluso con las que no son demasiado de su agrado. (Bradberry & Greaves , 2013)

Comprende los siguientes componentes:

Desarrollar a los demás: El desarrollo a los demás implica sentir las necesidades de desarrollo de los demás alentando sus aptitudes, es una de las características que poseen las personas, así como también los mejores directivos, buscando con ello contribuir a que las personas potencien sus cualidades, energías y talentos. Dentro de ella encontramos los siguientes subcomponentes:

Desarrollo de individuos: Consiste en detectar las necesidades de desarrollo de los demás a fin de reforzar las habilidades de los demás.

Estimulo de aptitudes y fomento de habilidades: Consiste en generar cambios en la persona a fin de desarrollarla logrando fomentar y reforzar sus capacidades y habilidades.

Influencia: Es aquella acción dirigida a generar cambios en los demás, en la cual se transmite el entusiasmo siendo la principal herramienta que influye en ella es la emoción enfatizando la información más importante y eligiendo las palabras más adecuadas para expresarlas en la otra persona y así generar cambios en ella.

Comunicación: Es la escucha abierta y activa para poder transmitir mensajes claros y convincentes, así como también permite la regulación de las propias emociones y la empatía por ello el dialogo sano va a depender de estar sintonizado con los estados emocionales de los demás. Una buena persona comunicativa debe ser siempre capaz de transmitir mensajes convincentes, sabiendo escuchar enérgicamente formulando preguntas apropiadas en el contexto en el que se desenvuelve.

Resolución de conflictos: “Es una habilidad de gran utilidad en cualquier contexto; las personas que se caracterizan por esta competencia saben reconocer y anticipar los conflictos; favorecen la discusión, el debate y muestran actitudes conciliadoras y cooperativas en los procesos de negociación” (Casado Lumbreras, 2009, pág. 74).

En la resolución de conflictos se busca la generación e implementación de soluciones efectivas ante los conflictos que se presenten en un determinado momento dando pasos adecuados para lograr calmar a los implicados. Dentro de ello encontramos lo siguientes subcomponentes:

Reconocimiento de conflictos: Es la identificación y reconocimiento de las causas por los cuales se presenta un problema.

Negociación: Es el proceso mediante el cual dos partes con intereses comunes en conflicto se reúnen para proponer y discutir alternativas con el fin de llegar a un acuerdo.

Liderazgo: Son aquellas habilidades que debe poseer una persona a fin de influir en la manera de pensar o de actuar de las personas, inspirándolas, guiándoles, motivándolas e incentivándolas a llevar a cabo tareas que deben ser realizadas de manera eficiente y eficaz mediante el refuerzo de la consecución de logros para que todos los integrantes trabajen con entusiasmo, carisma y socialización, teniendo autoridad innata y sentirse cómodo en la posición en la que se encuentren.

Establecimiento de vínculos:

Es la capacidad para establecer contactos o relaciones, es indispensable para la actividad relacional y comercial, las personas que tienen cualidades para los vínculos relacionales crean, fortalecen y mantienen amplias redes de contactos. Estas personas son conscientes de la importancia de las relaciones en el entorno laboral, por lo tanto, cultivan los contactos más productivos y así son personas más sociables, abiertas y con habilidades interpersonales. (Casado Lumbreras, 2009, pág. 75)

El establecimiento de vínculos es el medio que permite alimentar las relaciones con los demás, dentro de ella encontramos la interacción social que viene a ser los lazos o vínculos que existe entre las personas siendo estas esenciales para el grupo dentro y fuera del contexto en el que se encuentran.

Trabajo en equipo: Es el esfuerzo de colaboración entre todos los integrantes y/o miembros de un grupo de trabajo con la finalidad de lograr objetivos comunes, por medio del trabajo en equipo las personas se complementan unas a otras en las tareas que realizan de manera eficaz y a menudo suelen compartir momentos buenos como también momentos malos y muchas veces el buen humor les permite mejorar su rendimiento y desarrollo, creando sinergias entre cada uno de ellos.

2.2.2. Intención emprendedora.

2.2.2.1. *Emprendimiento*

El emprendimiento es uno de los temas más usados en la actualidad de manera muy amplia, aunque no siempre muy precisa, si bien este término se entiende como la acción de implementar o desarrollar una idea de negocio en el ámbito de la empresa es un elemento clave en la generación de riqueza y de empleo.

Según Schumpeter (como se citó en Borrás Atiénzar, Fernández Laviada, & Martínez García, 2015), el emprendimiento es una “fuente de cambio en la sociedad que impulsa el desarrollo económico de las regiones a través de la innovación de productos, procesos o servicios, que implica el nexo entre la presencia de oportunidades lucrativas y de individuos con iniciativa propia” (pág. 249).

Mientras que para Kuratko y Morris (como se citó en Parra Alviz, Rubio Guerrero, & López Posada, 2017) señalan que “el emprendimiento es un proceso dinámico de visión, cambio y creación, el cual debe ir acompañado de una alta dosis de pasión y energía, para crear e implementar nuevas ideas y soluciones creativas” (pág. 2).

De acuerdo a las definiciones antes mencionadas podemos decir que una persona emprendedora tiene que ser capaz de buscar caminos que le lleven al éxito mediante el aprovechamiento de las oportunidades que se le presenten a lo largo de su camino emprendedor, tomando decisiones correctas en el momento oportuno y exacto.

2.2.2.2. Definición de la intención emprendedora.

La teoría de la intención emprendedora tuvo como precursores a Bird y Jelinek durante el año 1988 quienes definían el emprendimiento como la creación intencional o transformación de una organización a fin de crear o añadir valor mediante la organización de sus recursos, que nace de la propia actitud y la motivación de cada individuo al momento de decidir emprender y llevar al éxito su emprendimiento, fomentando el desarrollo de sí mismo y de su entorno.

Según Thompson (como se citó en Salazar Carvajal, Herrera Sanchez, Rueda Mèndez, & Leòn Rubio, 2014), define la intención emprendedora como “la convicción auto-reconocida de una persona, de como ella se propone crear un nuevo negocio y la manera consciente con que planea hacerlo en algún momento futuro” (pág. 550).

La intención emprendedora es el compromiso de comenzar un nuevo negocio; comprender estas intenciones es importante y fundamental, ya que nos ayuda a identificar características claves de las nuevas y futuras empresas, las cuales requieren de la percepción de que iniciar o comenzar un nuevo negocio es creíble y es vista como el primer paso en el proceso emprendedor (Krueger, 1993).

Por otra parte para Icek Ajzen (como se citó en Caro Gonzáles, Sánchez Torné , & Romero Benabent, 2018) define a la intención emprendedora como “la clave para entender el proceso emprendedor; una persona desarrolla su intención para tener cierto comportamiento, esta intención permanece como una disposición hasta que, en el momento adecuado y cuando surge la oportunidad, el intento se transforma en una acción” (pág. 3).

Partiendo de las definiciones anteriores decimos que la intención emprendedora hoy en día viene a ser un elemento clave que nos permite predecir el comportamiento que tiene todo emprendedor, la cual incluye la motivación y la capacidad del individuo para identificar una oportunidad, luchar por ello y producir un nuevo valor mediante la creación de empresas lo cual requiere una adecuada planificación, tiempo para su desarrollo y su crecimiento potencial.

2.2.2.3. Modelos de la intención emprendedora.

Los modelos de la intención emprendedora que han tenido más consideración en el campo del emprendimiento son: Modelo de Shapero y Sokol (modelo del evento emprendedor) y el modelo de Icek Ajzen denominado teoría del comportamiento planificado.

a) Modelo del evento emprendedor de Shapero y Sokol: Este modelo está basado en el “comportamiento habitual de las personas el cual es modificado o desplazado por la aparición de un

suceso externo, que lleva a modificar el rumbo o actuación que hasta ese momento era lo común, lo cual es denominado como “desplazamiento”. Este suceso externo puede ser positivo o negativo pudiendo afectar a la intención del individuo. (Ubierna Gómez, 2015, pág. 246)

Para ellos la decisión de poder crear una empresa requiere fundamentalmente de tres elementos: percepciones de deseabilidad, percepciones de viabilidad y la propensión de actuar como factores determinantes de la credibilidad emprendedora.

Percepción de Deseabilidad: Viene a ser la habilidad que tiene el individuo para desempeñar eficazmente un comportamiento emprendedor, es decir la autoeficacia percibida por el individuo; para este autor el suceso disparador puede ser negativo, como la pérdida de un puesto de trabajo, el aburrimiento en el actual puesto de trabajo o la rutina, o positivo como un premio o un ascenso. Atracción personal para emprender.

Percepción de Viabilidad: En ella la persona cree y se siente capaz para llevar a cabo la iniciativa emprendedora e iniciar un negocio, siendo ésta una sensación que se deriva de la propia percepción de control interno en la persona, así como también de la percepción de la capacidad e información adecuada con la que cuente, permitiéndole a la persona superar los riesgos manteniendo la incertidumbre bajo control, para que de esta manera logre entender que incursionar y crear un nuevo proyecto empresarial es considerado como una buena oportunidad de negocio y desarrollo personal.

Propensión a actuar: Es la voluntad de actuar al ver una acción factible y deseable, con este elemento se incita al individuo a la creación de una empresa, asimismo esta depende de las percepciones de control de cada uno de ellos a través de la adopción de medidas y el control de los posibles efectos que puedan surgir en el camino del emprendimiento.

- b) **Modelo de Icek Ajzen - Teoría del comportamiento planificado:** Ésta teoría fue propuesta y diseñada por Icek Ajzen para explicar el comportamiento de las personas a través del análisis de la intención de una persona de llevar a cabo una conducta específica; la cual está basado en el planteamiento de que las acciones tomadas por las personas están precedidas de decisiones conscientes para así actuar de una manera determinada, estableciendo de este modo que las intenciones mostradas por los individuos son el resultado de actitudes presentadas a través de las experiencias de vida las cuales están enfocadas a comportamientos en los que los sujetos no tienen un control total, sino que más bien estos están condicionados en alguna medida por factores no motivacionales asociados a la disponibilidad de ciertos requisitos y recursos (Sánchez Ruiz, Rueda Sampedro, Fernández Laviada, Herrero Crespo, & Blanco Rojo, 2013).

Según Ajzen (como se citó en Ubierna Gómez, 2015), el modelo de Icek Ajzen “identifica tres variables determinantes o explicativas de la intención del comportamiento” (pág. 67). Los cuales se señalan a continuación:

Actitud hacia la conducta: Esta referido a la predisposición favorable o desfavorable hacia el desarrollo de una determinada conducta, viniendo a ser este el resultado de las creencias que tienen las personas en relación al comportamiento y la evaluación que hace de dicha creencia.

Normas subjetivas: Representan la presión social que enfrenta un individuo cuando decide entre la posibilidad de comportarse o no de cierta forma, es decir las creencias referidas a las expectativas normativas de los demás, la norma subjetiva comprende dos factores que son: las creencias normativas en las cuales el individuo atribuye a las personas o grupo de referencia, y por otra la motivación para actuar de forma consistente con los deseos de tales personas, estas normas subjetivas son directamente proporcionales a la suma de los productos resultantes de los referentes más sobresalientes.

Control conductual percibido o autoeficacia: Es el grado en que la persona se siente capaz e íntegro, es decir, el grado de autocontrol, ser capaz de resistirse frente a un evento, facilitando o impidiendo el desempeño del comportamiento, el control conductual percibido también es la afirmación personal para controlar problemas a fin de llevar una determinada conducta más allá de las dificultades que se les presente; está determinada por las creencias de control que están interrelacionadas con los recursos y las oportunidades necesarias para completar una acción y de este modo facilitar o inhibir el comportamiento de un individuo de una forma u otra.

Tomando como base la teoría de Ajzen, Krueger y Carsrud (1993) “adaptan el modelo para su aplicación a la investigación del comportamiento aplicada al campo del emprendimiento a través de tres antecedentes principales: actitud hacia el emprendimiento, normas subjetivas, control percibido o autoeficacia en el reconocimiento de oportunidades sobre el comportamiento” (Kolvereid, 2009). A continuación, detallamos cada una de ellas:

- a) **Actitud hacia el emprendimiento:** La actitud hacia el emprendimiento es uno de los componentes que comprenden la valoración positiva o negativa relacionado hacia un comportamiento en particular, en ella las personas tienen la capacidad de desarrollar proyectos o negocios mostrando confianza y siendo apasionados con lo que desean alcanzar teniendo pasión día a día por lo que hacen.

Al respecto Parra Alviz, Rubio Guerrero & López Posada (2017) afirman:

La actitud hacia el emprendimiento es la capacidad que tiene una persona para desarrollar un proyecto o una empresa, la cual está basado en la inspiración, confianza, valentía de actuar y la lucha diaria en pro de alcanzar los sueños y hacerlos realidad. Surge de nuestro espíritu, ese que nos motiva a seguir trabajando por nuestras metas y nos inspira a seguir construyendo un proyecto de vida sin conformarnos con lo que tenemos. (pág. 7)

La actitud hacia el emprendimiento se divide en los siguientes componentes:

Capacidad de realización: “Es el impulso que tiene una persona para vencer desafíos, avanzar y crecer, el esfuerzo por alcanzar metas y triunfos siendo útiles a otros” (Mavila Hinojosa, Tinoco Gómez, & Campos Contreras, 2009, pág. 33). Comprende los siguientes subcomponentes:

Búsqueda de oportunidades: Es el proceso mediante cual se lleva a cabo de manera instintiva la forma de buscar nuevos mercados, pero no siempre es así, para ello primeramente se debe lograr la identificación potencial de nuevos productos y/o servicios que pueden dar como

resultado la expansión de negocios prometedores es decir buscar, mejorar bienes y servicios que aún no logran satisfacer las necesidades de las personas del entorno.

Compromiso: Es un reto y una motivación adicional que debe tener todo emprendedor para continuar aprendiendo en todo momento y así lograr superarse, por ende un emprendedor no tiene que ver el compromiso con miedo sino más bien como una base primordial para lograr el éxito en el proyecto que está desarrollando y llevando a cabo; teniendo confianza en sí mismo y sentirse capaz de realizar las cosas sin desanimarse frente a los obstáculos, viendo siempre el lado positivo de las cosas, aprendiendo de las derrotas y amando lo que está haciendo.

Liderazgo: Es el arte de ser capaz de motivar, influir, convencer, saber negociar y gestionar grupos o equipos, el liderazgo requiere del desarrollo de las habilidades personales con la cual se logra promover nuevas posibilidades de crecimiento apoyando a las personas de su equipo a aventurarse en la búsqueda de nuevos retos.

Persistencia: Es el reconocimiento de nuestros propios errores a fin de aprender de ello, es decir sobreponerse a los problemas e intentar de nuevo a fin de no abandonar un proyecto o una actividad que estamos llevando a buscando soluciones alternativas dando lo mejor de nosotros mismos a fin de no rendirnos con el primer error u obstáculo que se nos presente.

Creatividad: Es la capacidad que tiene el ser humano para poder crear y producir cosas nuevas, valiosas e innovadoras con actitud imaginativa e ingeniosa de esta manera saber cómo llegar a nuevas conclusiones brindando respuestas a nuevas problemáticas que se presentan en nuestro entorno de manera original y única.

Necesidad de logro: Es el deseo que experimenta una persona por hacer las cosas bien, en ella la persona se fija metas muy elevadas demostrándose a sí mismo y a los demás que puede hacer todo lo que se proponga, teniendo mucha energía para levantarse una y mil veces no dejándose derrumbar ni desanimarse por los demás sino por el contrario mostrarse firme en todo momento y todo lugar.

Toma de riesgos: Viene a ser la capacidad que debe tener todo emprendedor en ella estando dispuesto a correr riesgos calculados y asumirlos a fin de disminuirlos, afrontando situaciones logrando ser diferente, apasionado y único, debido a que todo emprendimiento siempre tiene un nivel de riesgo sea esta alto o bajo, pero un emprendedor debe saber manejarlo de manera apropiada.

Capacidad de planificación: Es la capacidad que nos permite “pensar antes de actuar, consiste en identificar metas concretas y resultados que desea alcanzar un persona diseñando planes consistentes a fin de desempeñarse de manera que logre aprovechar al máximo las oportunidades y disminuir las amenazas del entorno” (Mavila Hinojosa, Tinoco Gómez, & Campos Contreras , 2009, pág. 33). Esta a su vez comprende los siguientes subcomponentes:

Establecimiento de metas: Es como un mapa que busca alcanzar objetivos planeados, sirve como punto de referencia y evaluación; con el establecimiento de metas se puede encontrar metas a corto, mediano y largo plazo. Estas metas sirven como vía para mantenernos en curso

cuando los tiempos se vuelven difíciles proporcionando beneficios en las distintas áreas de planificación, motivación y el logro de resultados rápidos.

Búsqueda de información: Es el conjunto de operaciones que tienen como objetivo poner al alcance del investigador la información que brinde respuestas a sus preguntas permanentes y ocasionales, esta búsqueda de información permite el adecuado conocimiento a la hora de decidir emprender aprendiendo día a día cosas nuevas, planteándose retos a fin de convertirse en una persona de éxito.

Aprovechamiento de oportunidades y disminución de amenazas del entorno: Consiste en conocer los hechos dentro y fuera del entorno para así poder evaluar los posibles cambios futuros que podrían afectar a la actividad que se está desarrollando, es decir que el individuo debe orientarse a una estrategia fijando objetivos de acuerdo a las expectativas que se tiene, disminuyendo amenazas y obstáculos que se den a lo largo del proceso emprendedor a fin de lograr lo que esperamos y anhelamos.

Planificación sistemática y control: Es un proceso permanente, sistemático la cual está entrelazado con los objetivos que se desea alcanzar está enfocado en mantener actualizado el plan de trabajo de la empresa, este plan sirve de base para la toma de decisiones del día a día.

Capacidad de relacionarse:

Es la capacidad de poder generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno que logren traducirse en compromisos de apoyo para el desarrollo de proyectos o negocios, en ella la persona es capaz de establecer vínculos con otras personas e instituciones que aporten a su progreso mediante técnicas de comunicación efectiva y eficaz. (Mavila Hinojosa, Tinoco Gómez, & Campos Contreras , 2009, pág. 33)

Comprende los siguientes subcomponentes:

Persuasión: Es el arte y la habilidad que nos permite convencer a alguien de algo, es una forma de comunicación social basado en el convencimiento. Una persuasión exitosa se logra cuando una persona motiva a la otra persona a adoptar una idea, actitud o una acción a fin de transmitir un mensaje convincente e influir en ella.

Autoconfianza: Es considerado como el convencimiento que tiene una persona para ser capaz de realizar una tarea, misión con éxito o elegir una buena alternativa cuando se le presente un problema o una situación desagradable, es decir consiste en tomar la mejor decisión; creyendo en sí mismo, en lo que emprende y en la forma en la que se desenvuelve en los diferentes ámbitos.

b) Normas subjetivas: Según Shapero y Sokol (como se citó en Rodríguez & Prieto Pinto, 2009) también llamada por Ajzen norma social, afirma que la norma subjetiva es:

El grado de incidencia que impone el entorno social del individuo para emprender. Corresponde a la presión social percibida que facilita o impide tomar una decisión o ejecutar determinada acción. Es el grado de aprobación o desaprobación percibido en las personas del entorno del individuo hacia la decisión de éste de crear o no empresa. (pág. 75)

Las normas subjetivas miden la presión social la cual es percibida por una persona a fin de llevar a cabo o no una acción emprendedora, éstas miden a su vez las opiniones que tienen las diferentes personas de su entorno (padres, hermanos, parientes, profesores, etc.) con respecto a ser empresario y la importancia que tiene para el joven cada una de esas opiniones, que vienen a ser referentes sociales para ellos. Dentro de las normas subjetivas podemos mencionar los siguientes componentes: **Creencias normativas:** Son las creencias que la persona atribuye a los sujetos de referencia a fin de comportarse conforme a los deseos y expectativas que tienen las personas de su entorno, dentro de las creencias normativas encontramos los siguientes subcomponentes:

Presión social: Es la influencia que ejercen las personas sobre los pensamientos, actitudes, valores, comportamientos, entre otros, haciendo muchas veces que las personas no se sientan realmente libres y así vivan en un mundo en donde deben de cumplir ciertos estándares sociales para cuidar de su imagen pública o muchas veces por el miedo a quedarse solo.

Miedo al fracaso: Es una de las barreras más principales que tiene que afrontar la persona a la hora iniciar un nuevo proyecto; ya que es considerado como el miedo que tiene la persona a que sus resultados no sean los esperados, este miedo al fracaso hace que muchas personas no se lancen a explorar nuevas iniciativas de emprendimiento destruyendo con ello muchas veces sus metas, sueños y anhelos esperados.

Motivación: La motivación es considerada como el establecimiento de una serie de estímulos que están enfocados y encaminados a conseguir en una o más personas una serie de acciones que le lleven a culminar una actividad determinada por su propia voluntad e interés, dentro de la motivación encontramos los siguientes subcomponentes.

Autonomía: Es el conjunto de habilidades con las que cuenta una persona para poder elegir, tomar decisiones y responsabilizarse de las consecuencias de las mismas, es decir es aquel sentimiento de sentirse dueño de sí mismo y el arquitecto de su propia vida.

Voluntad: Es la capacidad que tiene todo individuo y que les mueve a hacer cosas de manera intencionada por encima de las dificultades, los estados de ánimo y contratiempos que se presenten, mostrándose disciplina y esfuerzo en o que realizan.

Autorrealización: Está basado en desarrollar todo nuestro potencial al máximo para así convertirnos en todo lo que somos y queremos ser, aceptándose a uno mismo, relacionándose de manera saludable con los demás y saber vivir bien el presente; a través de la autorrealización se exponen las capacidades, habilidades y talentos de la persona para ser y hacer lo que quieren.

- c) **Control conductual percibido o autoeficacia en el reconocimiento de oportunidades:** De acuerdo a Wood y Bandura (como se citó en López Fernández, Serrano Bedia, & García Lastra, 2014), define a la autoeficacia como “las creencias en la propia capacidad de movilizar la motivación, los recursos cognitivos y los cursos de acción necesarios para hacer frente a las demandas específicas de la situación” (pág. 489).

Por lo tanto podemos decir que la autoeficacia en el reconocimiento de oportunidades y/o control conductual percibido vienen a ser las creencias que tienen las personas sobre sus propias habilidades

y de este modo llevar a cabo eficazmente las acciones y tareas específicas implicadas en la creación y desarrollo de una nueva empresa, la creencia percibida actúa como uno de los aspectos claves en las competencias humanas y estas determinan en gran medida la elección de actividades, patrones de pensamiento y las respuestas asociadas. Las personas con autoeficacia responden con más motivación y esfuerzo a un objetivo.

Dentro de la autoeficacia encontramos los siguientes componentes:

Reconocimiento de oportunidades: Viene a ser el primer paso para poder iniciar un negocio, este es entendido como un proceso o conjunto de procesos cognitivos a través de los cuáles los individuos concluyen con la identificación de una oportunidad. Mediante este reconocimiento de oportunidades se materializa y organiza la idea empresarial identificada, en ella los recursos y capacidades de la empresa creada influyen en su viabilidad económica, técnica y financiera.

Experiencia: La experiencia brinda al emprendedor una buena base de conocimientos, tácitos y explícitos, los cuales están encadenados con sus habilidades en la definición de recursos necesarios, desarrollo y selección de criterios es decir por medio de la experiencia el emprendedor pone en práctica con seguridad y ahínco sus sueños e ideas que tiene y convirtiéndolas estas en sustento estable de su vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro.

Conocimiento: Es la acumulación de información sobre diferentes hechos o sucesos, viene a ser uno de los activos fundamentales dentro del capital humano la cual forma una parte importante en el emprendimiento debido a que los descubrimientos de las oportunidades de negocio requieren de una gran variedad de conocimientos relacionados con aspectos técnicos, organizacionales entre otros.

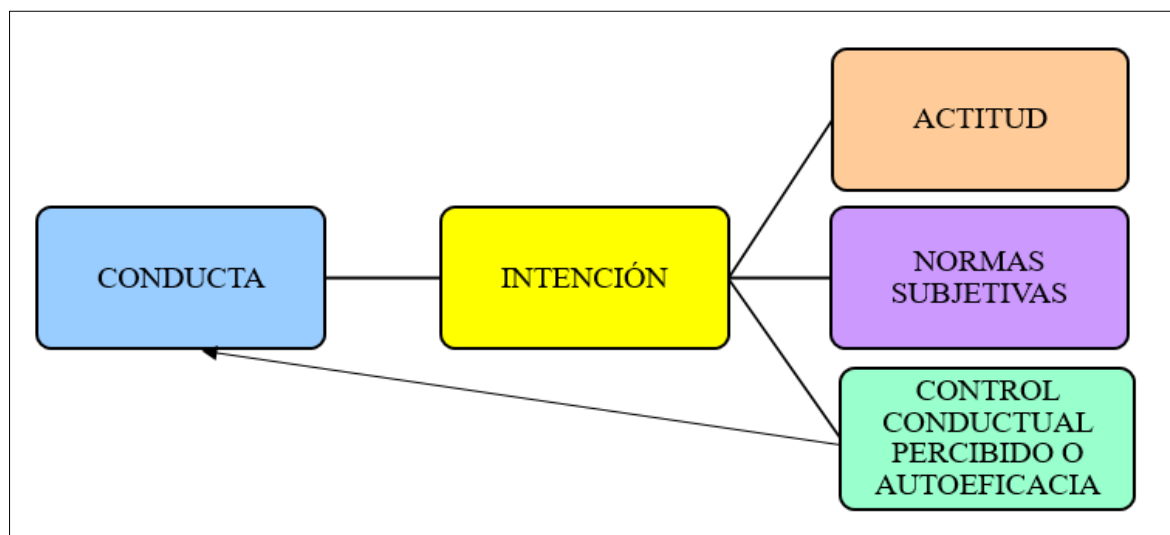


Figura 1. Modelo del comportamiento planificado de Icek Ajzen.

Fuente: Adaptado de Maluk Salem, 2014. Variables explicativas de la intención emprendedora de los Estudiantes Universitarios y la Importancia de la materia emprendimiento como un factor.

2.3. Definición de términos (marco conceptual)

Actitud: Forma de actuar de una persona y el comportamiento que esta emplea para hacer las cosas.

Autoeficacia: Grado en que un individuo considera que puede llevar a cabo determinadas tareas y acciones para conseguir resultados deseados.

Autoeficacia emprendedora: Confianza de la persona en su capacidad para llevar a cabo las tareas necesarias para crear una empresa.

Coefficiente intelectual: Es un número que resulta de la realización de una evaluación estandarizada que permite medir las habilidades cognitivas de una persona en relación con su grupo de edad.

Competencia: Es la capacidad de un buen desempeño en contextos complejos y auténticos. Se basa en la integración y activación de conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y valores.

Emprendedor: Persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un nuevo negocio.

Emoción: Reacción afectiva que surge súbitamente ante un determinado estímulo, dura un corto tiempo y comprende una serie de modificaciones psico-corporales.

Iniciativa emprendedora: Proceso social y dinámico en el que los individuos, solos o en colaboración identifican oportunidades para innovar y actúan transformando las ideas en actividades prácticas dentro de un contexto social, cultural o económico.

Inteligencia: Capacidad que tiene el individuo para resolver situaciones nuevas o problemáticas, eligiendo previamente la solución más adecuada, o sea la que puede conducir al éxito.

Inteligencia emocional: Capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y de los demás, de motivarlos y de manejar adecuadamente las relaciones.

Intención: Es el propósito o finalidad con que se procede para alcanzar una meta.

Motivación: Es la acción y efecto de motivar. Es el motivo o la razón que provoca la realización o la omisión de una acción. Se trata de un componente psicológico que orienta, mantiene y determina la conducta de una persona.

Norma: Una norma es una regla que debe ser respetada y que permite ajustar ciertas conductas o actividades.

CAPÍTULO III DISEÑO METODOLÓGICO

3.1. Definición de variables

3.1.1. Inteligencia emocional

La inteligencia emocional es la capacidad de reconocimiento y manejo de nuestros sentimientos y emociones propias, así como también el de los demás.

Al respecto Goleman (1995) lo define como la correcta “administración de cada una de nuestras emociones”; lo cual fortalece y ayuda a mejorar a los estudiantes de las diferentes escuelas profesionales de la universidad, influyendo considerablemente en el desarrollo de personas.

Las personas que cuentan con aptitudes y habilidades emocionales bien desarrolladas tienen mayor probabilidad para sentirse satisfechas, eficaces en su vida dominando los hábitos mentales que favorecen a su propia productividad y desarrollo; mientras que las personas que no pueden poner cierto orden en su vida emocional entran en batallas interiores con ellas mismas ya que les impide concentrarse en el trabajo y de pensar claramente, esto generalmente se da debido a que se sienten incapaces de cumplir con algunas tareas o actividades encomendadas debido al miedo de que algo puede resultar malo.

3.1.2. Intención emprendedora

La intención emprendedora es aquel estado mental que las personas poseen y a la vez es clave para poder entender y comprender el proceso emprendedor; de como la persona se propone crear un nuevo negocio de manera consistente tal como se planea en algún momento, en ella las personas desarrollan su intención para tener cierto comportamiento, produciendo valor mediante la creación de empresas y búsqueda de oportunidades de negocio lo cual hace que las personas se sientan más entusiastas y en los emprendimientos que desean realizar a fin de contribuir en el desarrollo de nuevas propuestas de negocio con el que logren las capacidades para desenvolverse en mercados competitivos.

De acuerdo con el modelo del evento emprendedor propuesto Shapero, Sokol, Krueger & Brazeal's (como se citó en Ruiz de la Rosa, García Rodríguez, & Delgado Rodríguez, 2014), “se asume que el deseo percibido, la viabilidad percibida y la propensión a actuar determinan el potencial emprendedor de cada individuo, el cual se concretaría en la intención de emprender a partir de un acontecimiento que “precipite” el cambio actitudinal. Por otra parte, la teoría de la acción planificada de Ajzen sostiene que la intención emprendedora depende de la influencia de tres variables preponderantes en la persona las cuales son: actitud hacia la conducta, normas subjetivas y autoeficacia o el control conductual percibido. La actitud está basada en las creencias relativas a la conducta y de la evaluación de las posibles consecuencias de llevar a cabo dicha conducta; mientras que la norma subjetiva hace referencia a la presión social que es percibida por el individuo a fin de llevar a cabo o no una conducta la cual se estima y mide a partir de dos componentes como las creencias acerca de cómo otras personas piensan que el individuo debe comportarse y la motivación para acomodarse a las creencias de estas personas; finalmente la autoeficacia o el control conductual percibido que es el grado en que la persona percibe una mayor o menor dificultad para la ejecución de una conducta”.

3.2. Operacionalización de variables

Tabla 1
Operacionalización de variables

| VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | ÍNDICES |
|---|--|--|---|
| <p>V.1. INTELIGENCIA EMOCIONAL</p> <p>Es la capacidad de motivarse y persistir frente a las decepciones; controlar el impulso y demorar la gratificación, regulando el humor y evitando que los trastornos disminuyan la capacidad de pensar, mostrando empatía y abrigando esperanzas (Goleman, 1995).</p> | Conciencia de uno mismo | Autoconocimiento | Conciencia emocional Adecuada valoración de sí mismo Confianza en sí mismo |
| | | Autorregulación | Autocontrol Confiabilidad Integridad Innovación |
| | | Automotivación | Optimismo |
| | Autogestión | Autocontrol emocional | Esperanza Gestión de emociones conflictivas Toma de decisiones |
| | | Adaptabilidad | Flexibilidad al cambio |
| | | Motivación de logro e iniciativa | Afán de triunfo y búsqueda de excelencia Compromiso Búsqueda de oportunidades |
| | Conciencia social | Empatía | Comprender a los demás Ayudar a los demás |
| | | Orientación al servicio | Anticipar necesidades Reconocer y satisfacer necesidades |
| | | Conciencia organizativa | Relaciones de poder Entorno organizacional |
| | Gestión de relaciones | Desarrollar a los demás | Desarrollo de individuos y estímulo de aptitudes Fomentar habilidades |
| | | Resolución de conflictos | Reconocimiento de conflictos Negociación |
| | | Establecimiento de vínculos | Interacción social |
| | <p>V.2. INTENCIÓN EMPRENDEDORA:</p> <p>La intención emprendedora es la clave para entender el proceso emprendedor. Una persona desarrolla su intención para tener cierto comportamiento, esta intención permanece como una disposición hasta que, en el momento adecuado y cuando surge la oportunidad, el intento se transforma en una acción (Icek Ajzen, 2005).</p> | Actitud hacia el emprendimiento | Capacidad de realización |
| Capacidad de planificación | | | Identificación de metas concretas Aprovechamiento de oportunidades Disminución de amenazas del entorno Establecimiento de metas Búsqueda de información Planificación sistemática Control |
| Capacidad de relacionarse | | | Persuasión Apoyo en el desarrollo de proyectos y/o negocios Autoconfianza |
| Norma subjetiva percibida | | Creencias normativas | Presión social Miedo al fracaso personal |
| | | Motivación | Autonomía Voluntad Autorrealización |
| Autoeficacia | | Reconocimiento de oportunidades de negocio | Identificación de oportunidades de negocio Viabilidad económica y financiera |
| | | Experiencia | Administración de habilidades Desarrollo de criterios Selección de criterios |
| | | Conocimiento | Conocimientos necesarios Descubrimiento de oportunidades de negocio Gestión de información Conocimientos organizacionales |

Fuente: Elaboración propia, en base a la recolección de información.

3.3. Hipótesis de la investigación

La hipótesis es una guía que nos sirve para una investigación “Indica lo que estamos buscando o tratando de probar y se define como una explicación tentativa del fenómeno investigado, formulada a manera de proposición” (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 92).

3.3.1. Hipótesis general

HG. Existe relación significativa entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

3.3.2. Hipótesis específicas

HE₁. Existe relación significativa entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

HE₂. Existe relación significativa entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

HE₃. Existe relación significativa entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

HE₄. Existe relación significativa entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

3.4. Tipo y diseño de investigación

3.4.1. Tipo de investigación

Según Valderrama Mendoza, (2007), la investigación básica se “preocupa en recoger información de la realidad para enriquecer el conocimiento teórico científico, orientada al descubrimiento de principios y leyes” (pág. 28). En la investigación desarrollada se utilizó la investigación de tipo básica debido a que solo se ampliaron y profundizaron los conocimientos y teorías científicas referentes a la inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

3.4.2. Nivel de investigación

La siguiente investigación es del nivel correlacional, porque se determinará la relación entre las variables “inteligencia emocional” e “intención emprendedora”, “los estudios correlacionales, evalúan el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas) y, después, cuantifican y analizan la vinculación entre las variables estudiadas” (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010, págs. 80,81).

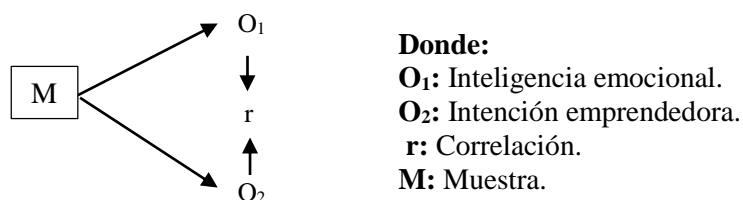
3.4.3. Diseño de investigación

La investigación tiene un diseño no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables tal como Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio (2010) afirman:

Esto significa que se van a observar los fenómenos tal y como se dan en el contexto natural para después analizarlos, se tratará de estudios donde no se hará variar en forma intencional las variables para ver su efecto o relación sobre otras variables, lo que haremos en la investigación es observar fenómenos tal como se den en su contexto natural para posteriormente analizarlos. (pág. 149)

Asimismo, será de tipo de diseño transversal ya que, “se recolectan datos en un solo momento, tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2010, pág. 151).

El esquema del diseño de investigación por ser correlacional es la siguiente:



3.4.4. Método de investigación

El método de investigación que se utilizó en la presente investigación es hipotético-deductivo el cual consiste en:

Establecer la verdad o falsedad de las hipótesis (que no podemos comprobar directamente, por su carácter de enunciados generales, o sea leyes, que incluyen términos teóricos), a partir de la verdad o falsedad de las consecuencias observacionales, unos enunciados que se refieren a los objetos y propiedades observables, que se obtienen deduciéndolos de las hipótesis y cuya verdad o falsedad estamos en condiciones de establecer directamente”. (Behar Rivero, 2008, pág. 40)

3.5. Población y muestra

3.5.1. Población

Para Fracica (como se citó en Bernal Torres, 2010) afirma que la población “es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo” (pág. 160).

La población total de la presente investigación está conformada por 515 estudiantes registrados entre el primer y décimo semestre adscritos a la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, matriculados en el segundo semestre académico 2018.

3.5.2. Muestra

3.5.2.1. Técnicas de muestreo: No probabilístico.

En la presente investigación se utilizó el muestreo de tipo no probabilístico, por juicio también recibe el nombre de muestreo intencional o sesgado. En esta muestra de juicio “el investigador selecciona los elementos que a su juicio son representativos, lo que exige un conocimiento previo de la población que se investiga” (Behar Rivero, 2008, pág. 53).

El tamaño de la muestra es de 206 estudiantes de diferentes edades entre varones y mujeres, matriculados en el semestre académico 2018-II en las asignaturas de Prácticas Pre-Profesionales I, Prácticas Pre-Profesionales II, Prácticas Pre-Profesionales III, Prácticas Pre-Profesionales IV, de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Por lo tanto la muestra queda distribuida tal como se muestra en la tabla N° 2, de la siguiente manera:

Tabla 2

Cálculo de la muestra de estudio

| ASIGNATURA | TOTAL DE ESTUDIANTES |
|-----------------------------------|----------------------|
| Prácticas Pre – Profesionales I | 59 |
| Prácticas Pre – Profesionales II | 49 |
| Prácticas Pre – Profesionales III | 52 |
| Prácticas Pre – Profesionales IV | 46 |
| TOTAL | 206 |

Fuente: Dirección de la Escuela Académico Profesional de Administración-FA-UNAMBA.

3.6. Procedimiento de la investigación

En la presente investigación se realizó una secuencia de actividades que se detallan a continuación:

- Elección del tema de investigación: “LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA 2018”
- Determinación del planteamiento del problema.
- Formulación del problema, objetivos e hipótesis de investigación.
- Elaboración del marco teórico.
- Diseño del sistema de variables con su definición conceptual y operacional.
- Formulación del marco metodológico.
- Precisión, delimitación y cálculo de la población y muestra de estudio.
- Elaboración del instrumento de recolección de datos.
- Aplicación del instrumento de recolección de datos.
- Recolección, tabulación, análisis y ejecución de cuadros de resultados obtenidos.
- Elaboración de conclusiones y recomendaciones.

3.7. Material de investigación

3.7.1. Instrumentos de investigación

Las técnicas utilizadas en la presente investigación son:

- I. Encuesta:** “Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas” (Bernal Torres, 2010, pág. 194). Cuyo instrumento es el cuestionario de encuesta.

Según sostiene Bernal Torres (2010) “Un cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos de investigación” (pág. 250).

El instrumento de investigación que se utilizó en la presente investigación fue un cuestionario elaborado propiamente por los investigadores de la tesis, por medio de la cual se mide la inteligencia emocional y la intención emprendedora. El cuestionario fue aplicado en el mes de enero del 2019 perteneciente al semestre académico 2018 – II, contiene 33 interrogantes para la variable de inteligencia emocional y 31 interrogantes para la variable intención emprendedora, cada una de las interrogantes las cuales se encuentran distribuidas con unas respuestas cerradas, las cuales pueden ser: Nunca (1), Casi Nunca (2), A veces (3), Casi Siempre (4) y Siempre (5); reagrupándolas en escalas de bajo, medio y alto para el análisis y tratamiento de los datos de investigación, tal como se muestra en las siguientes tablas:

Tabla 3*Niveles para determinar la situación de inteligencia emocional en los estudiantes*

| Nivel | Inteligencia emocional (Variable 1) | Conciencia de uno mismo (Dimensión 1) | Autogestión (Dimensión 2) | Conciencia social (Dimensión 3) | Gestión de relaciones (Dimensión 4) | Escala de valoración |
|-------|-------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| Bajo | 33 - 59 | 12 – 20 | 8 - 13 | 7 - 11 | 6 - 10 | Nunca (1) |
| | 60 - 85 | 21 – 30 | 14 - 20 | 12 - 17 | 11 - 15 | Casi nunca (2) |
| Medio | 86 - 111 | 31 – 40 | 21 - 27 | 18 - 23 | 16 - 20 | Algunas veces (3) |
| | 112 - 138 | 41 – 50 | 28 - 34 | 24 - 29 | 21 - 25 | Casi siempre (4) |
| Alto | 139 - 165 | 51 – 60 | 35 - 40 | 30 - 35 | 26 - 30 | Siempre (5) |

Fuente: Elaboración propia, 2019.

Tabla 4*Niveles para determinar la situación de intención emprendedora en los estudiantes*

| Nivel | Intención emprendedora (Variable 2) | Actitud hacia el emprendimiento (Dimensión 1) | Norma subjetiva percibida (Dimensión 2) | Autoeficacia (Dimensión 3) | Escala de valoración |
|-------|-------------------------------------|---|---|----------------------------|----------------------|
| Bajo | 31 – 55 | 14 – 24 | 7 – 11 | 10 – 17 | Nunca (1) |
| | 56 – 80 | 25 – 36 | 12 – 17 | 18 – 25 | Casi nunca (2) |
| Medio | 81 – 105 | 37 – 48 | 18 – 23 | 26 – 33 | Algunas veces (3) |
| | 106 – 130 | 49 – 59 | 24 – 29 | 34 – 41 | Casi siempre (4) |
| Alto | 131 - 155 | 60 – 70 | 30 - 35 | 42 - 50 | Siempre (5) |

Fuente: Elaboración propia, 2019.

Las 64 interrogantes están repartidas para cada indicador, así como también los indicadores se encuentran dentro de cada una de las dimensiones, y a su vez estas dimensiones componen las variables de estudio “inteligencia emocional” e “intención emprendedora”. **Ver Anexo N° 1 (detalles de matriz de consistencia con sus respectivas variables, dimensiones e indicadores).**

Para la validación del instrumento se acudió a 3 expertos especialistas en la materia, quienes entendieron su juicio respecto a la redacción y al contenido del cuestionario, quienes validaron según su criterio y análisis en porcentajes. **Ver Anexo N° 3 (validación de instrumento de investigación científica de juicio de expertos)**, cuya escala de valoración fue calculada mediante el coeficiente de correlación de la V de AIKEN dando por válido el cuestionario con 78% de confiabilidad, el cual se encuentra en el rango de valoración “muy bueno”, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 5*Validación de instrumento por la V de AIKEN*

| | Claridad | Objetividad | Actualidad | Organización | Suficiencia | Intencionalidad | Consistencia | Coherencia | Metodología | Oportunidad |
|-------------------|-------------|-------------|------------|--------------|-------------|-----------------|--------------|------------|-------------|-------------|
| Experto 1 | 0,80 | 0,83 | 0,80 | 0,82 | 0,81 | 0,80 | 0,83 | 0,80 | 0,80 | 0,82 |
| Experto 2 | 0,72 | 0,70 | 0,71 | 0,71 | 0,71 | 0,71 | 0,69 | 0,72 | 0,73 | 0,72 |
| Experto 3 | 0,80 | 0,80 | 0,82 | 0,80 | 0,83 | 0,80 | 0,80 | 0,82 | 0,80 | 0,80 |
| TOTAL | 0,77 | 0,78 | 0,78 | 0,78 | 0,78 | 0,77 | 0,77 | 0,78 | 0,78 | 0,78 |
| V de Aiken | 0,78 | | | | | | | | | |

Fuente: Elaboración Propia en base a la validación de instrumento de investigación científica.

A. Análisis de fiabilidad del instrumento con Alfa de Cronbach: La validez de un instrumento está referido al grado en que el instrumento de investigación mide aquello que se pretende medir; mientras que la fiabilidad de la consistencia interna del instrumento se puede estimar por el alfa de Cronbach. La medida de la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach asume que los ítems medidos en escala tipo Likert miden un mismo constructo y que están altamente correlacionados (Welch y Comer, 1988.). Cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados. La fiabilidad de la escala debe de obtenerse siempre con los datos de cada muestra para garantizar la medida fiable del constructo en la muestra concreta de investigación.

Como criterio general, (George & Mallery, 2016, pág. 232). Sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

Tabla 6*Análisis de fiabilidad del instrumento con Alfa de Cronbach*

| Alfa de Cronbach | Medición | Escala de Valoración |
|------------------|----------|----------------------|
| Coeficiente Alfa | > 0,9 | Es excelente |
| Coeficiente Alfa | > 0,8 | Es bueno |
| Coeficiente Alfa | > 0,7 | Es aceptable |
| Coeficiente Alfa | > 0,6 | Es cuestionable |
| Coeficiente Alfa | > 0,5 | Es pobre |
| Coeficiente Alfa | < 0,5 | Es inaceptable |

Fuente: Obtenido de George y Mallery SPSS for Windows step by step: A Simple Guide and Reference.

a) Coeficiente de fiabilidad de la variable: Inteligencia emocional

Tabla 7*Resultados de análisis de fiabilidad de Alfa de Cronbach de la variable inteligencia emocional*

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| 0,894 | 33 |

Fuente: Datos obtenidos del estadístico Spss versión 23.00, 2018.

Según los resultados obtenidos con el estadístico de SPSS mediante el Alfa de Cronbach nos muestra aproximadamente un valor de 0,894; con un coeficiente de fiabilidad “Bueno”; lo cual decimos que el instrumento utilizado para la investigación de la variable denominada “LA INTELIGENCIA

EMOCIONAL EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA". Es fiable, según la teoría antes citada.

b) Coeficiente de fiabilidad de la variable: Intención emprendedora.

Tabla 8

Resultados de análisis de fiabilidad de Alfa de Cronbach de la variable intención emprendedora

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| 0,901 | 31 |

Fuente: Datos obtenidos del estadístico Spss versión 23.00, 2018.

Según los resultados obtenidos con el estadístico de SPSS mediante el Alfa de Cronbach nos muestra aproximadamente un valor de **0,901**; con un coeficiente de fiabilidad “**Excelente**”; lo cual decimos que el instrumento utilizado para la investigación de la variable denominada “LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA". Es fiable, según la teoría antes citada.

II. Observación: La presente investigación también acude a la técnica de la observación, de acuerdo a Pineda (como se citó en Valderrama Mendoza 2007), afirma que:

La observación es el registro visual de lo que ocurre en una situación real, clasificando y consignando los acontecimientos pertinentes, de acuerdo con algún esquema previsto y según el problema que estudia. Generalmente se observan características y condiciones de los individuos, conductas, actividades o factores ambientales. (pág. 196)

III. Análisis documental: en la presente investigación se utilizó a la vez la técnica de análisis documental.

Esta técnica basada en fichas bibliográficas que tienen como propósito analizar material impreso. Se usa en la elaboración del marco teórico del estudio. Para una investigación de calidad, se sugiere utilizar simultáneamente dos o más técnicas de recolección de información, con el propósito de contrastar y complementar los datos. (Bernal Torres, 2010, pág. 194)

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1. Descripción de resultados

Descripción de la inteligencia emocional y su relación con la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

4.1.1. Aspectos generales de la población

4.1.1.1. Edad de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración – UNAMBA.

Tabla 9

Edad de los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | 19 | 17 | 8,3 | 8,3 | 8,3 |
| | 20 | 29 | 14,1 | 14,1 | 22,3 |
| | 21 | 47 | 22,8 | 22,8 | 45,1 |
| | 22 | 54 | 26,2 | 26,2 | 71,4 |
| | 23 | 36 | 17,5 | 17,5 | 88,8 |
| | 24 | 13 | 6,3 | 6,3 | 95,1 |
| | 25 | 5 | 2,4 | 2,4 | 97,6 |
| | 27 | 2 | 1,0 | 1,0 | 98,5 |
| | 28 | 1 | 0,5 | 0,5 | 99,0 |
| | 30 | 2 | 1,0 | 1,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

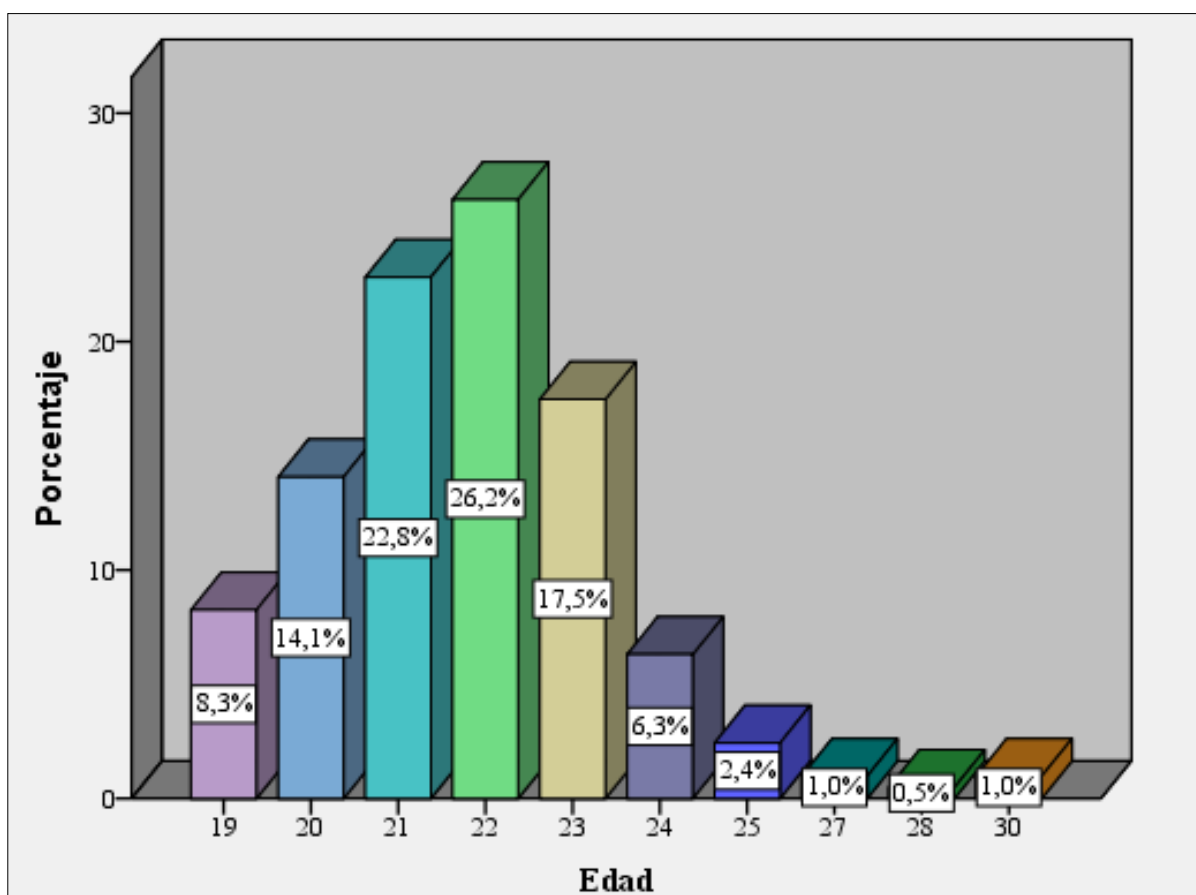


Figura 2. Edad de los estudiantes.

Fuente: Tabla 7.

En la tabla 7 y la figura 2 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración. El 95,1% (196) de los estudiantes que participaron en la investigación tuvieron edades de 19 a 24 años de edad y el 4,9% (10) tuvieron edades entre 25 a 30 años.

4.1.1.2. Género de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 10

Género de los estudiantes

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|-----------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Femenino | 130 | 63,1 | 63,1 | 63,1 |
| Masculino | 76 | 36,9 | 36,9 | 100,0 |
| Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

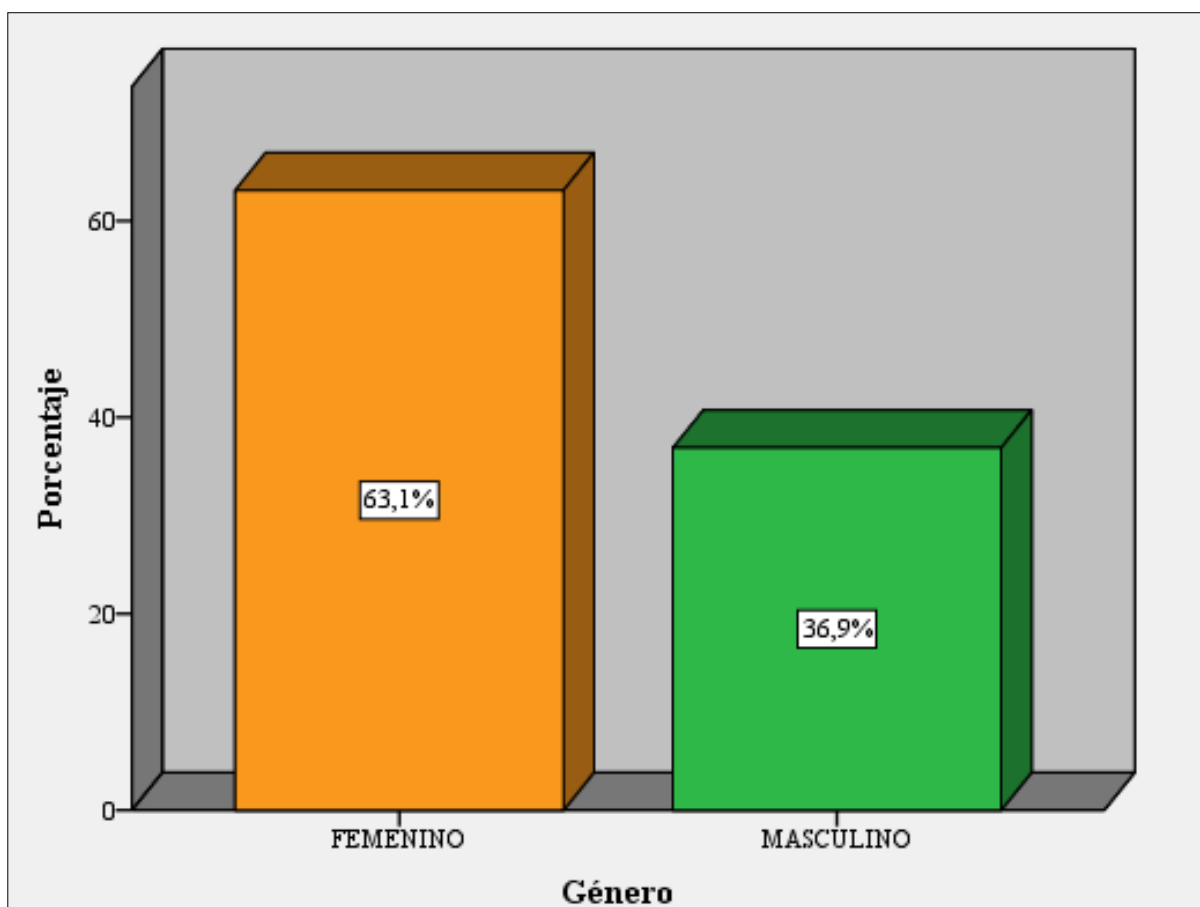


Figura 3. Género de los estudiantes.

Fuente: Tabla 8.

En la tabla 8 y la figura 3 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA. El 63,1% (130) de los estudiantes que participaron en la investigación son de género femenino y el 36,9% (76) del género masculino.

4.1.1.3. *Semestre de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.*

Tabla 11

Semestre de los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | VI | 16 | 7,8 | 7,8 | 7,8 |
| | VII | 37 | 18,0 | 18,0 | 25,7 |
| | VIII | 37 | 18,0 | 18,0 | 43,7 |
| | IX | 46 | 22,3 | 22,3 | 66,0 |
| | X | 36 | 17,5 | 17,5 | 83,5 |
| | XI-Más | 34 | 16,5 | 16,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

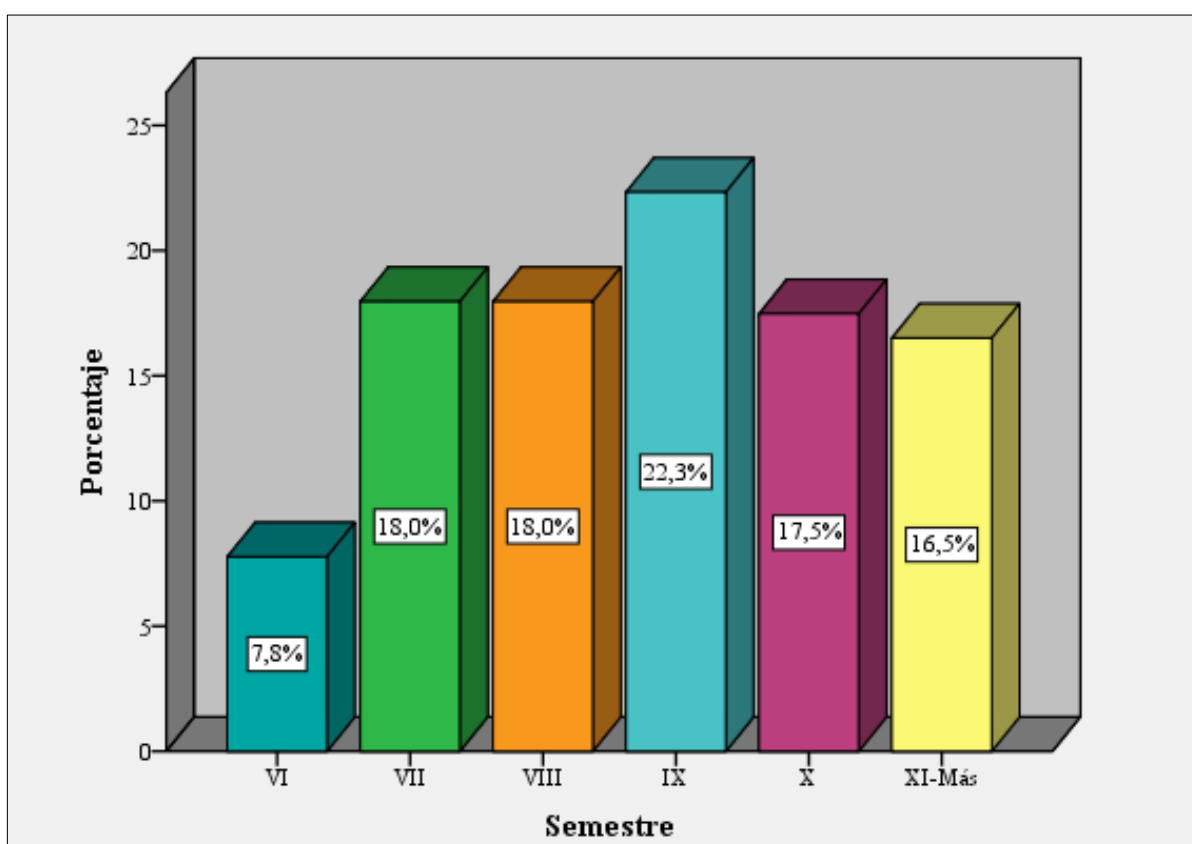


Figura 4. Semestre de los estudiantes.

Fuente: Tabla 9.

En la tabla 9 y la figura 4 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA. El 7,8% (16) de los estudiantes que participaron en la investigación fueron del VI semestre, seguido del 18,0% (37) de los estudiantes que participaron en la investigación fueron del VII semestre, el 18,0% (37) de los estudiantes que participaron en la investigación fueron del VIII semestre, el 22,3% (46) de los estudiantes que participaron en la investigación fueron del IX semestre, el 17,5% (36) de los estudiantes que participaron en la investigación fueron del X semestre, el 16,5% (34) de los estudiantes que participaron en la investigación fueron del XI semestre a más.

4.1.2. La inteligencia emocional en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 12

La inteligencia emocional en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 13 | 6,3 | 6,3 | 6,3 |
| | Medio | 97 | 47,1 | 47,1 | 53,4 |
| | Alto | 96 | 46,6 | 46,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

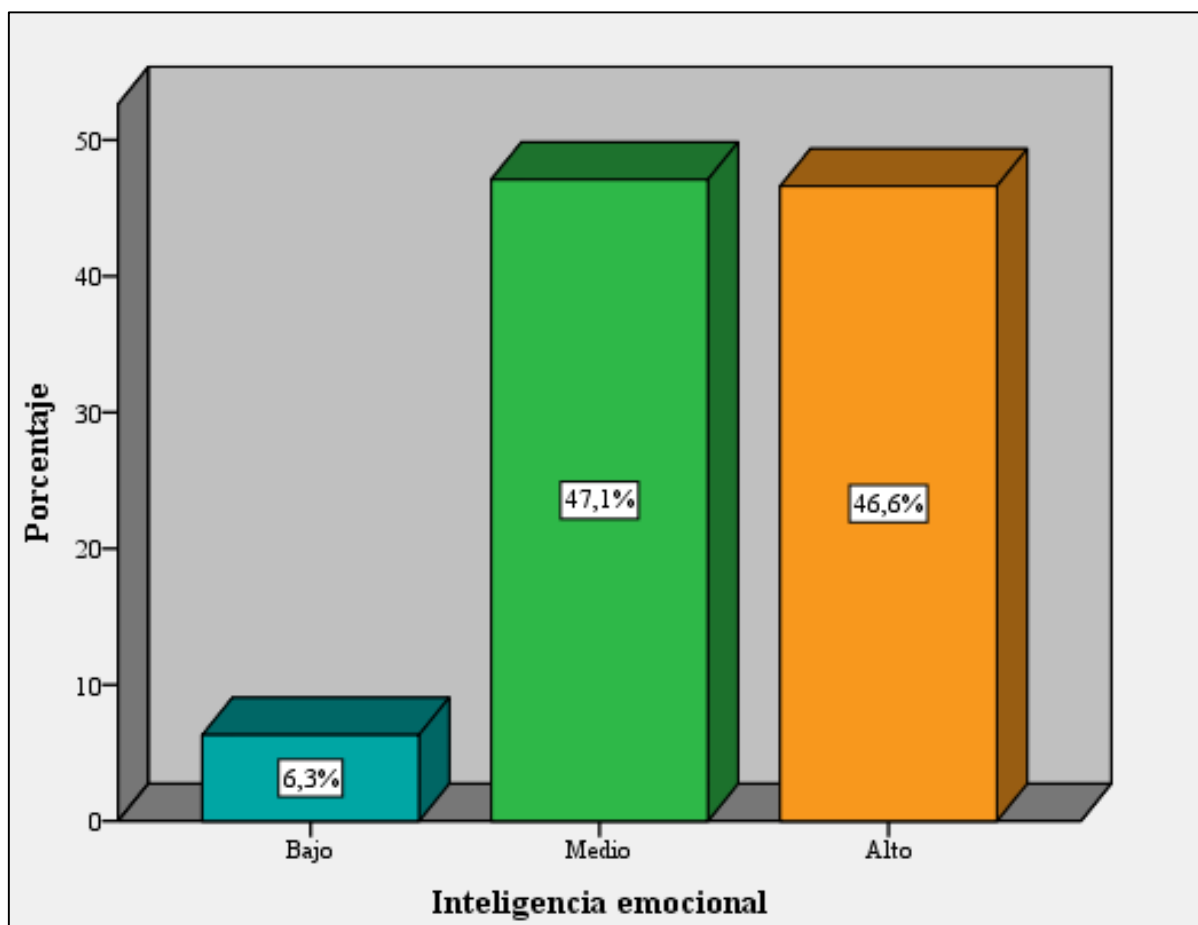


Figura 5. La inteligencia emocional en los estudiantes.

Fuente: Tabla 12.

En la tabla 12 y figura 5 aplicado el instrumento de investigación, se pudo apreciar que de un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba. El 93,7%(193) de estudiantes se encuentran entre una tendencia de inteligencia emocional medio y alto de los cuales 97 estudiantes presentan un grado de inteligencia emocional media y 96 estudiantes presentan una inteligencia emocional alta mientras que el 6,3%(13) del total de encuestados presentan una inteligencia emocional baja.

Estos resultados muestran un predominio de un nivel de inteligencia emocional medio en los estudiantes debido a que se debe de desarrollar más la conciencia de uno mismo, autogestión, conciencia social y gestión de relaciones que son ejes fundamentales para el desarrollo de competencias emocionales que están asociadas a la persona y a la vez son importantes en la actualidad para el logro

del éxito a nivel personal y profesional para la consecución de objetivos tal como indica Daniel Goleman en el modelo de competencias de la inteligencia emocional.

4.1.3. La intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 13

La intención emprendedora en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 10 | 4,9 | 4,9 | 4,9 |
| | Medio | 77 | 37,4 | 37,4 | 42,2 |
| | Alto | 119 | 57,8 | 57,8 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

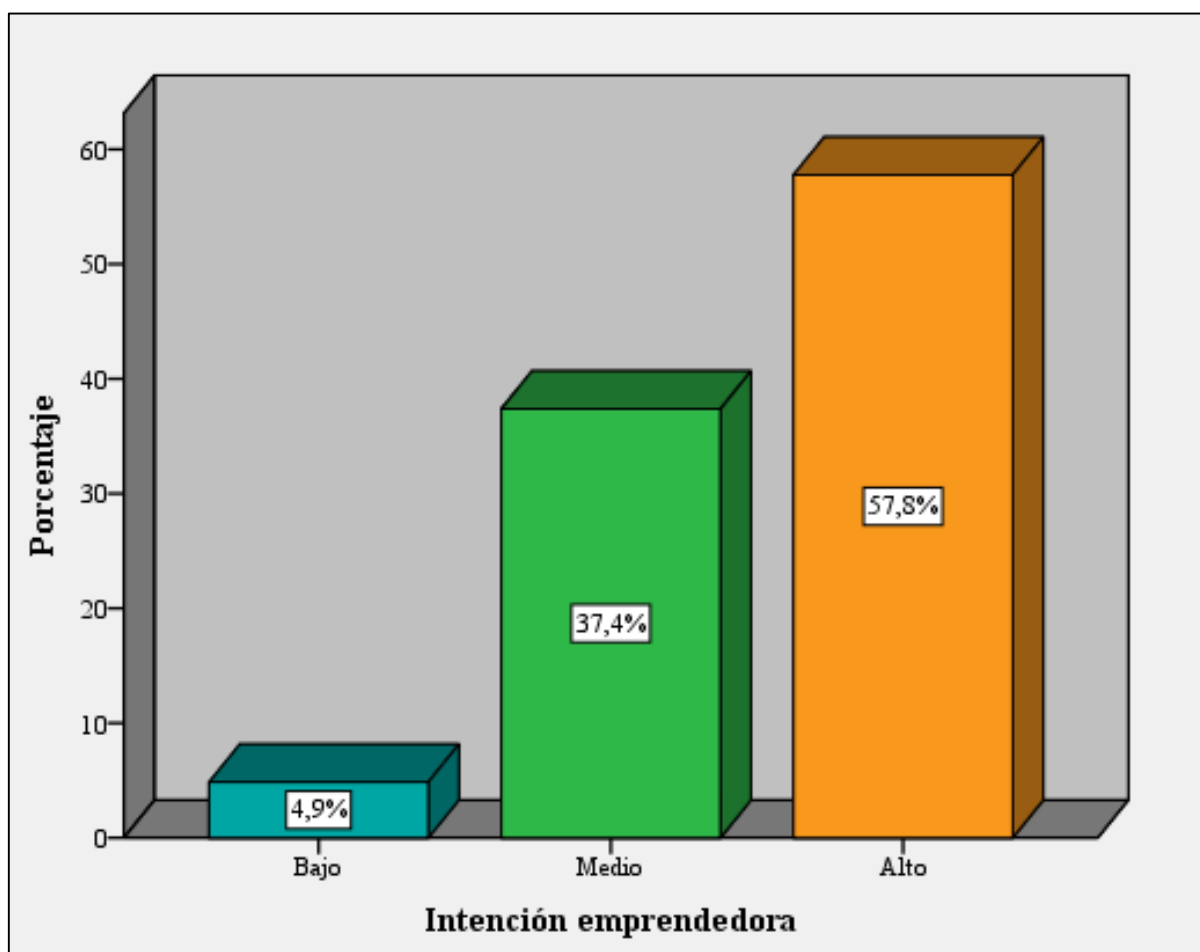


Figura 6. La intención emprendedora en los estudiantes.

Fuente: Tabla 13.

En la tabla 13 y figura 6 aplicado el instrumento de investigación, se puede ver que de un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba. El 95,2% (196) de estudiantes encuestados tienden a tener una tendencia de intención emprendedora alta y media, del cual 119 estudiantes que representan el 57,8% del total de encuestados presentan un grado alto, el 37,4% que vienen a ser 77 estudiantes se encuentran en un grado medio mientras que 10 estudiantes de los 206 encuestados se encuentran en un grado bajo el cual representa el 4,9% del total.

De acuerdo a los resultados mostrados se ve un predominio de intención emprendedora alta ya que los estudiantes presentan actitudes emprendedoras, normas subjetivas y tienen autoeficacia con la

cual son propensos a crear emprendimientos y nuevos negocios de manera consciente, reconociendo características claves para identificar las oportunidades y luchar por ello con una planificación apropiada.

4.1.4. Resultados descriptivos de las dimensiones de la variable inteligencia emocional.

4.1.4.1. La conciencia de uno mismo de la inteligencia emocional en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 14

La conciencia de uno mismo de la inteligencia emocional en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 7 | 3,4 | 3,4 | 3,4 |
| | Medio | 122 | 59,2 | 59,2 | 62,6 |
| | Alto | 77 | 37,4 | 37,4 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

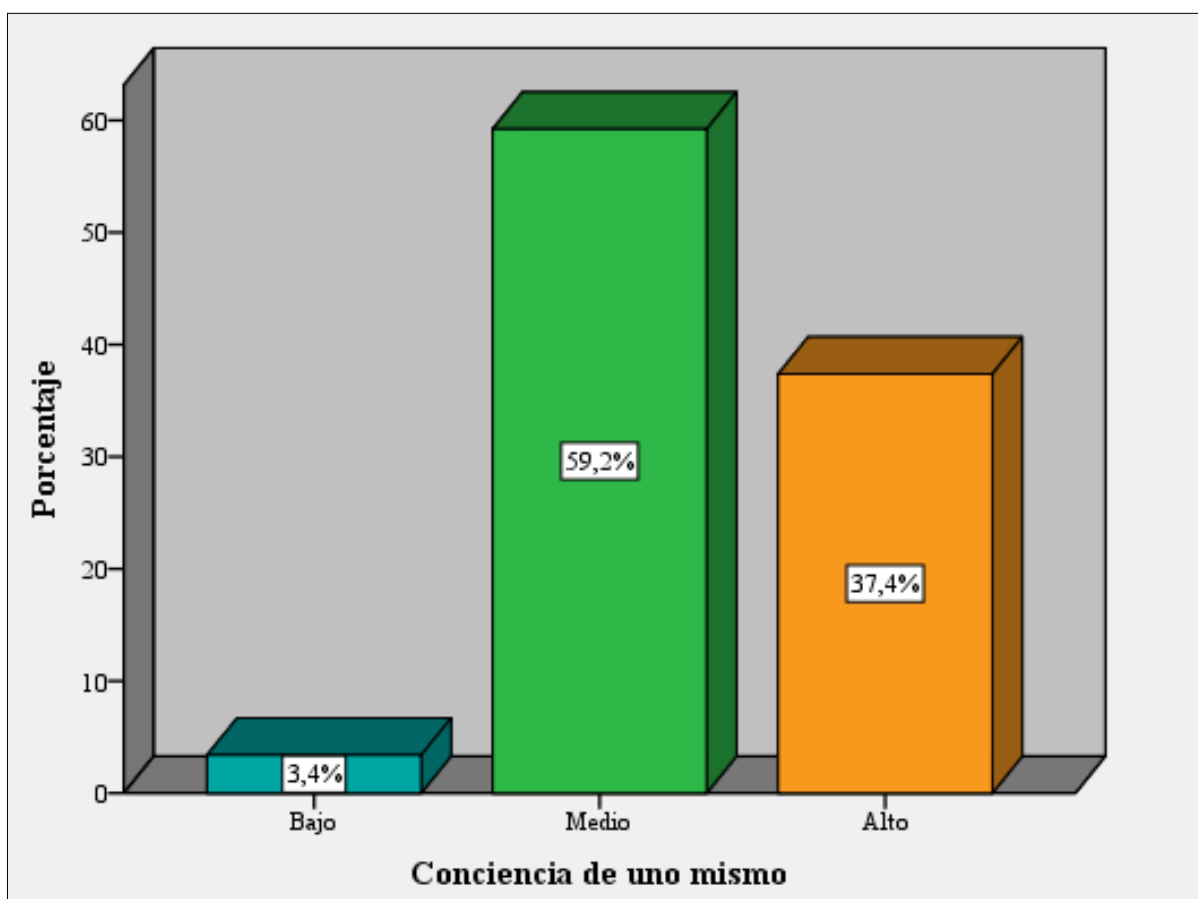


Figura 7. La conciencia de uno mismo de la inteligencia emocional en los estudiantes.

Fuente: Tabla 14.

En la tabla 14 y figura 7 aplicado el instrumento de investigación a un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba, se pudo apreciar que el 59,2% (122) de los estudiantes tienen un nivel medio de conciencia de uno mismo de inteligencia emocional, seguido de un 37,4% (77) de estudiantes que poseen un nivel alto, mientras que el 3,4% (7) de los estudiantes se encuentran en un nivel bajo.

A partir de los resultados se muestra que existe un nivel medio de conciencia de uno mismo por lo que podemos concluir en este estudio que mayormente los estudiantes presentan autoconocimiento,

autorregulación y automotivación, lo cual involucra que deben trabajar más en cuanto a ser conscientes de sí mismos a fin de que conozcan y fortalezcan apropiadamente sus emociones y estados de ánimo.

4.1.4.2. La autogestión de la inteligencia emocional en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 15

La autogestión de la inteligencia emocional en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 10 | 4,9 | 4,9 | 4,9 |
| | Medio | 79 | 38,3 | 38,3 | 43,2 |
| | Alto | 117 | 56,8 | 56,8 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

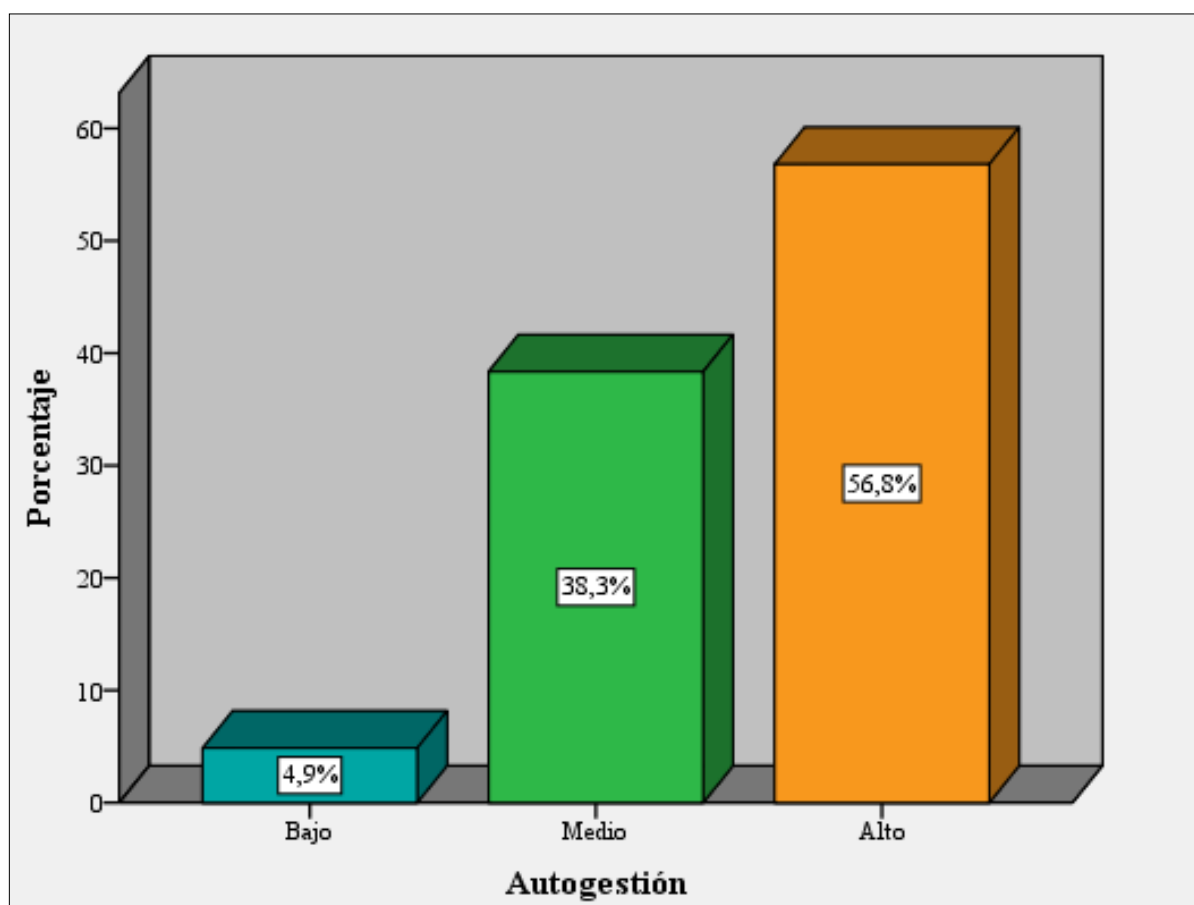


Figura 8. La autogestión de la inteligencia emocional en los estudiantes.

Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y figura 8 aplicado el instrumento de investigación, podemos apreciar que de un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba. El 95,1% (196) de estudiantes presentan una tendencia alta y media de autogestión, de los cuales 117 estudiantes tienen una autogestión alta, mientras que 79 estudiantes presentan un grado medio de autogestión; sin embargo 10 estudiantes que representan el 4,9% del 100%(206) presentan una baja autogestión.

Por ende se concluye que los estudiantes de la Escuela Profesional de administración presentan una autogestión alta que viene a ser la capacidad de manejar ampliamente los propios sentimientos y estados de ánimo, lo cual indica que tienen la capacidad de auto controlarse emocionalmente, adaptarse a los cambios y motivación de logro e iniciativa.

4.1.4.3. La conciencia social de la inteligencia emocional en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración – UNAMBA.

Tabla 16

La conciencia social de la inteligencia emocional en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 14 | 6,8 | 6,8 | 6,8 |
| | Medio | 131 | 63,6 | 63,6 | 70,4 |
| | Alto | 61 | 29,6 | 29,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

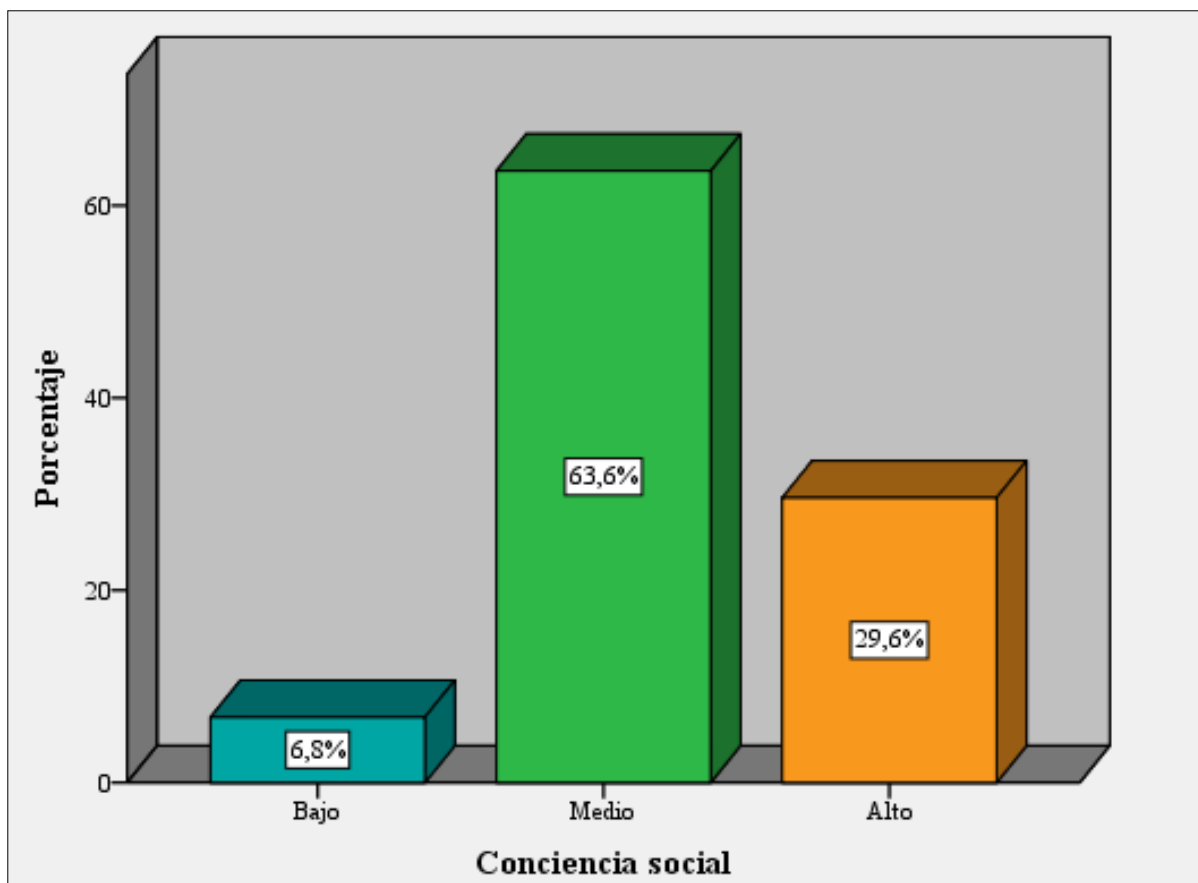


Figura 9. La conciencia social de la inteligencia emocional en los estudiantes.

Fuente: Tabla 16.

En la tabla 16 y la figura 9 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA. El 6,8% (14) de los estudiantes tienen un nivel bajo de conciencia social, seguido por el 63,6% (131) de estudiantes que tienen un nivel medio y por último el 29,6% (61) de estudiantes tienen un nivel alto.

A partir de ello concluimos que se presenta un nivel medio de conciencia social en los estudiantes lo cual indica que se debe mejorar más en los aspectos de empatía, orientación hacia el servicio y conciencia organizativa, a fin de establecer vínculos y relaciones interpersonales satisfactorias con su entorno.

4.1.4.4. La gestión de relaciones de la inteligencia emocional en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 17

La gestión de relaciones de la inteligencia emocional en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| | Medio | 81 | 39,3 | 39,3 | 40,8 |
| | Alto | 122 | 59,2 | 59,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

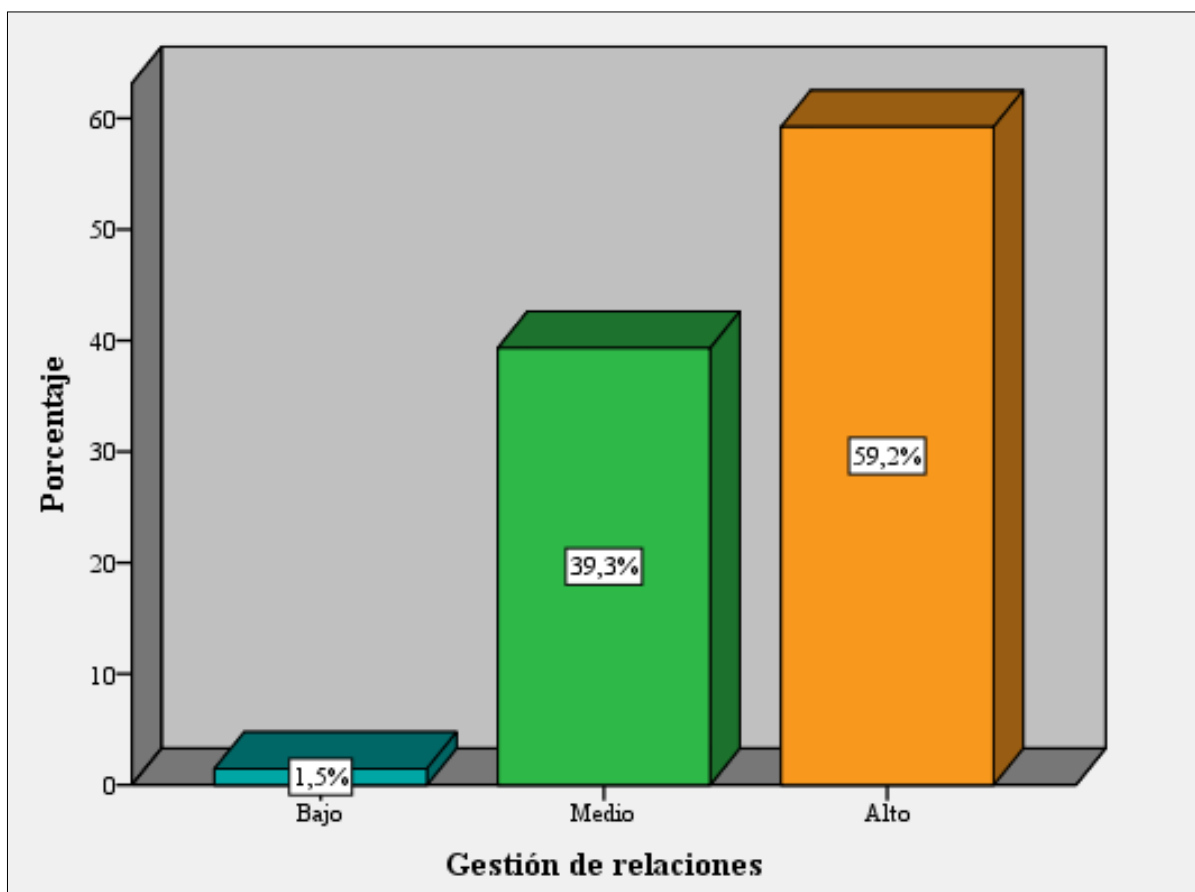


Figura 10. La gestión de relaciones de la inteligencia emocional en los estudiantes.

Fuente: Tabla 17.

En la tabla 17 y figura 10 aplicado el instrumento de investigación, se puede apreciar que de un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba. El 98,5% (196) de estudiantes se encuentran en una tendencia alta y media de gestión de relaciones de los cuales 122 estudiantes presentan un nivel alto y 81 estudiantes presentan un nivel medio, mientras que 3 estudiantes que representan el 1,5% del 100% de encuestados presentan una gestión de relaciones baja.

Por lo que concluimos que existe un nivel alto de gestión de relaciones en los estudiantes de la Facultad de Administración, debido a que manejan adecuadamente el desarrollo hacia los demás, la resolución de conflictos y el establecimiento de vínculos, potenciando cualidades y talentos de las personas de su entorno, detectando potenciales conflictos y proponiendo soluciones ante los desacuerdos.

4.1.5. Resultados descriptivos de las dimensiones de la variable intención emprendedora.

4.1.5.1. La actitud hacia el emprendimiento de la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 18

La actitud hacia el emprendimiento de la intención emprendedora en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 9 | 4,4 | 4,4 | 4,4 |
| | Medio | 41 | 19,9 | 19,9 | 24,3 |
| | Alto | 156 | 75,7 | 75,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

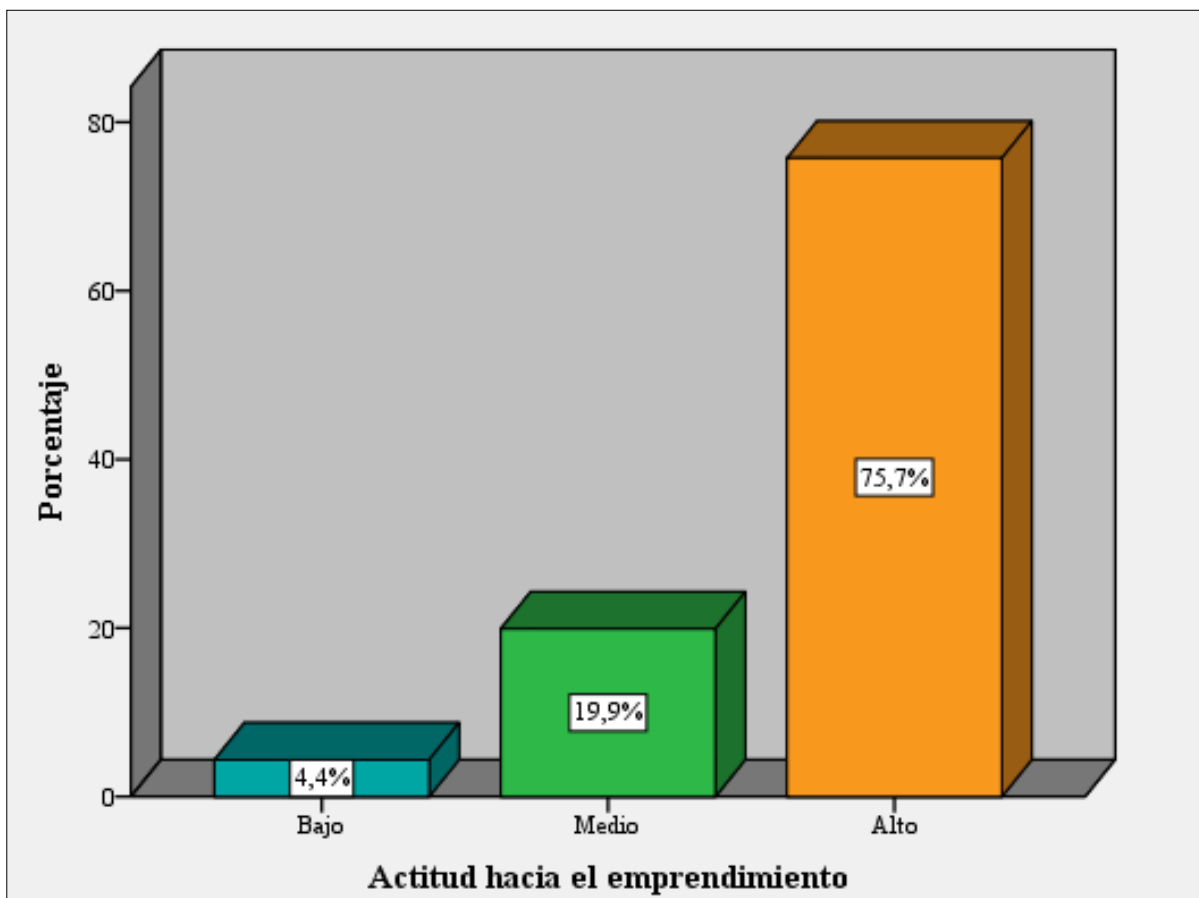


Figura 11. La actitud hacia el emprendimiento de la intención emprendedora en los estudiantes.

Fuente: Tabla 18.

En la tabla 18 y figura 11 aplicado el instrumento de investigación, se puede apreciar que de un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba. El 95,6%(197) de estudiantes presentan una tendencia alta y media de actitud hacia el emprendimiento, de los cuales 156 estudiantes presentan un grado alto, 41 estudiantes tienen un nivel medio, mientras que 9 estudiantes que representan el 4,4% del total de encuestados presentan un nivel bajo.

En conclusión, los estudiantes presentan un nivel alto de actitud hacia el emprendimiento, lo cual indica que tienen capacidad de realización, capacidad de planificación y capacidad de relacionarse, desarrollando actividades creativas y previendo riesgos.

4.1.5.2. La norma subjetiva percibida de la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 19

La norma subjetiva percibida de la intención emprendedora en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 10 | 4,9 | 4,9 | 4,9 |
| | Medio | 106 | 51,5 | 51,5 | 56,3 |
| | Alto | 90 | 43,7 | 43,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

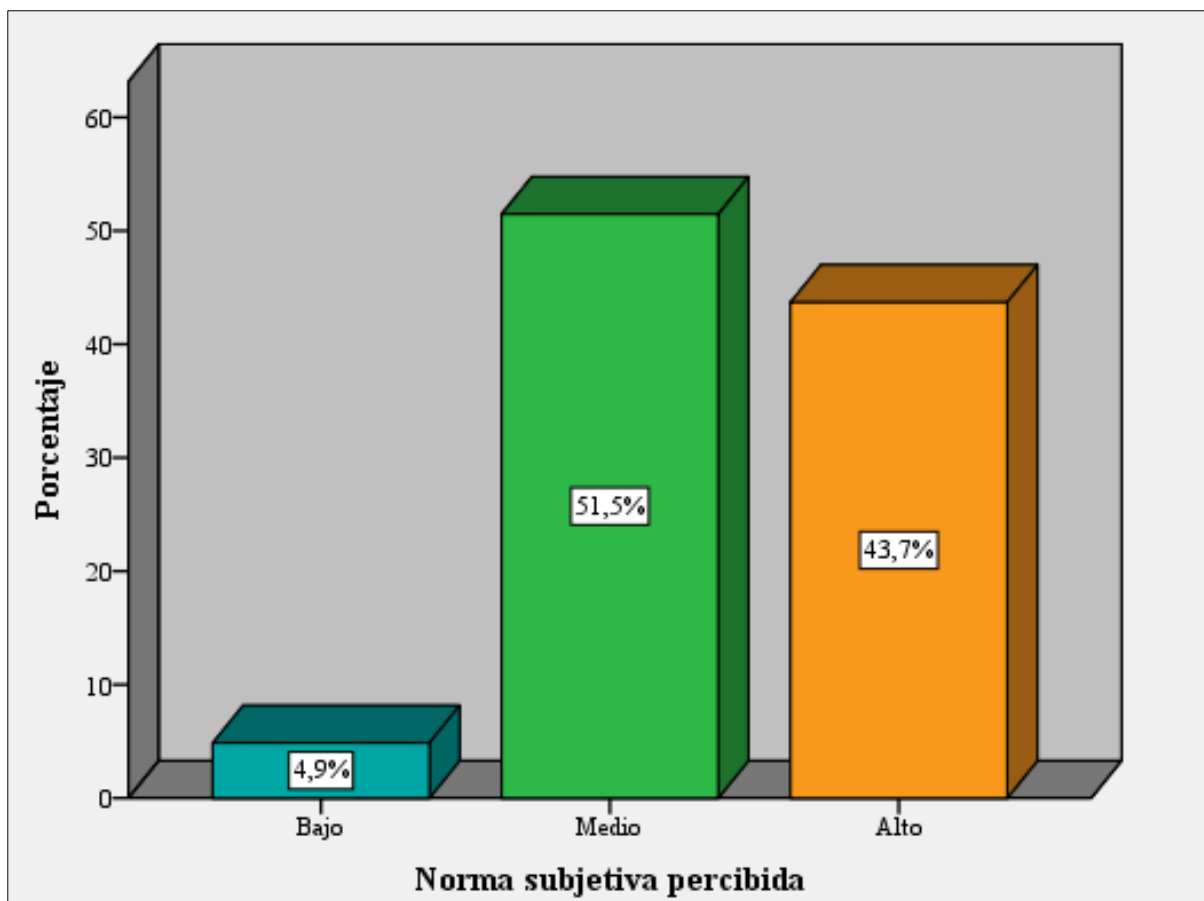


Figura 12. La norma subjetiva percibida de la intención emprendedora en los estudiantes.

Fuente: Tabla 19.

En la tabla 19 y figura 12 aplicado el instrumento de investigación, se puede apreciar que de un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba. El 95,2%(196) de estudiantes presentan una tendencia media y alta de normas subjetivas percibidas, de los cuales 106 estudiantes presentan un grado medio, 90 estudiantes tienen un grado alto, mientras que 10 estudiantes que están representados por el 4,9% de los encuestados presentan un nivel bajo.

En conclusión, los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración presentan un nivel medio de normas subjetivas, lo cual indica que se debe de enriquecer más en cuanto a aspectos de creencias normativas y motivación en cada uno de ellos con la finalidad de manejar adecuadamente la presiones sociales.

4.1.5.3. La autoeficacia de la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración - UNAMBA.

Tabla 20

La autoeficacia de la intención emprendedora en los estudiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | Medio | 68 | 33,0 | 33,0 | 34,0 |
| | Alto | 136 | 66,0 | 66,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

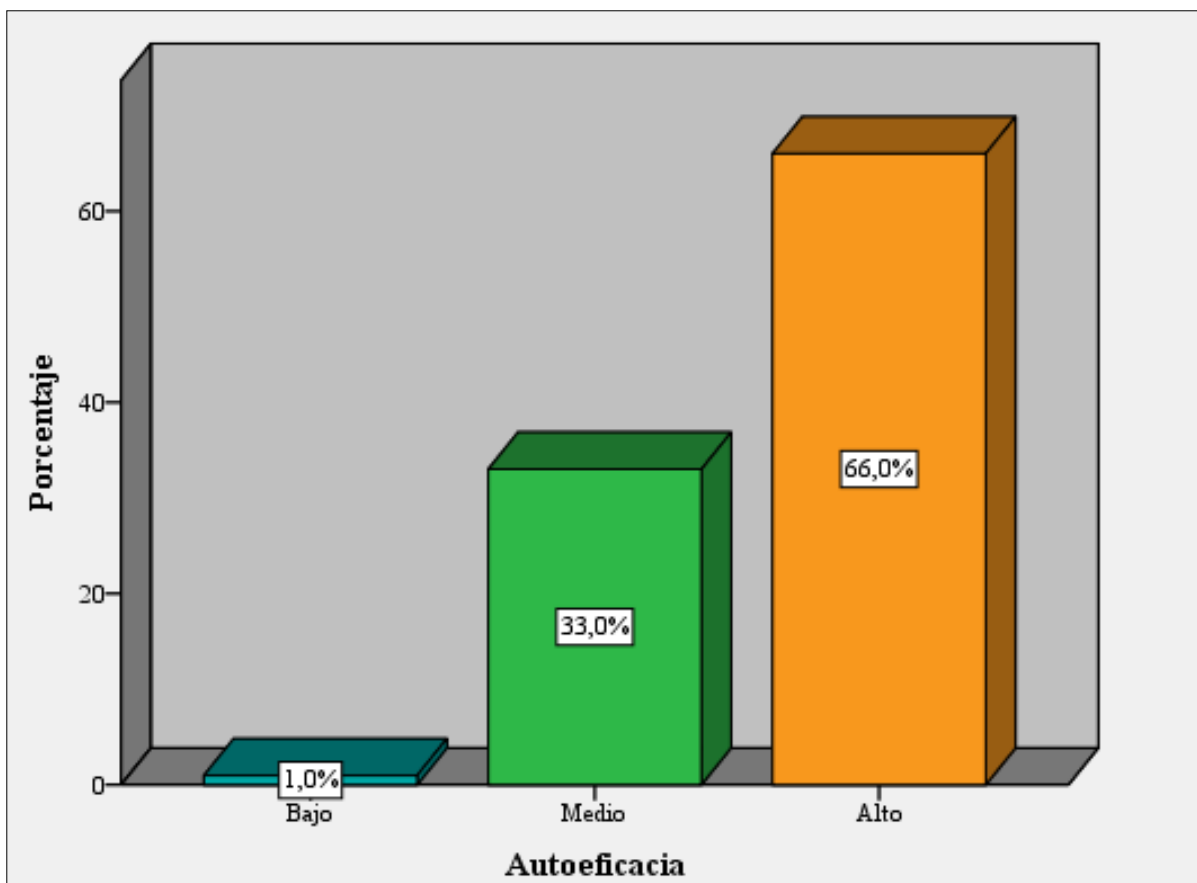


Figura 13. La autoeficacia de la intención emprendedora en los estudiantes.

Fuente: Tabla 20.

En la tabla 20 y figura 13 aplicado el instrumento de investigación, se puede apreciar que de un total de 206 estudiantes encuestados de la Escuela Profesional de Administración-Unamba. El 99,0% (204) de estudiantes presentan una tendencia alta y media de autoeficacia, de los cuales 136 estudiantes muestran un grado alto, 68 estudiantes presentan un grado medio, mientras que 2 estudiantes que representan el 1,0% de encuestados presentan un nivel bajo.

A partir de los resultados concluimos, que existe un nivel alto de autoeficacia en los estudiantes debido a que reconocen las oportunidades de negocio, presentan una adecuada experiencia y conocimiento sobre aspectos fundamentales y relevantes para la realización y creación de nuevos emprendimientos.

4.2. Contrastación de hipótesis

4.2.1. Hipótesis estadísticas

4.2.1.1. Hipótesis general

a) Hipótesis estadísticas (nula y alterna)

(Hipótesis nula) Ho: No existe relación significativa entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

(Hipótesis alterna) H1: Existe relación significativa entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

b) Estadístico: Rho-Sperman.

c) Nivel de significancia: De la tabla 20 se observa que el nivel de sig. (bilateral) = 0,000 mostrándonos que es menor a 0,05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre las variables en contraste.

d) Región crítica o decisión: De acuerdo a lo visto en el nivel de significancia podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (H1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe relación significativa entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac. Además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,627 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y alta entre las variables en contraste.

Tabla 21

Grado de relación según coeficiente de correlación de Rho de Spearman

| Rango | Relación |
|---------------|--|
| -0,91 a -1,00 | Correlación negativa perfecta |
| -0,76 a -0,90 | Correlación negativa muy fuerte o muy alta |
| -0,51 a -0,75 | Correlación negativa considerable o alta |
| -0,11 a -0,50 | Correlación negativa media o moderada |
| -0,01 a -0,10 | Correlación negativa débil o baja |
| 0,00 | No existe correlación |
| +0,01 a +0,10 | Correlación positiva débil o baja |
| +0,11 a +0,50 | Correlación positiva media o moderada |
| +0,51 a +0,75 | Correlación positiva considerable o alta |
| +0,76 a +0,90 | Correlación positiva muy fuerte o muy alta |
| +0,91 a +1,00 | Correlación positiva perfecta |

Fuente: Elaboración propia, basada en Hernández Sampieri y Fernández Collado, 2010.

Tabla 22

Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman inteligencia emocional e intención emprendedora.

| | | | Inteligencia emocional | Intención emprendedora |
|-----------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|------------------------|
| Rho de Spearman | Inteligencia emocional | Coefficiente de correlación | 1,000 | 0,627** |
| | | Sig. (bilateral) | . | 0,000 |
| | | N | 206 | 206 |
| | Intención emprendedora | Coefficiente de correlación | 0,627** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0,000 | . |
| | | N | 206 | 206 |

Fuente: Estadístico Spss versión 23.00, 2018.

** La correlación es significativa en el 0,01 (bilateral).

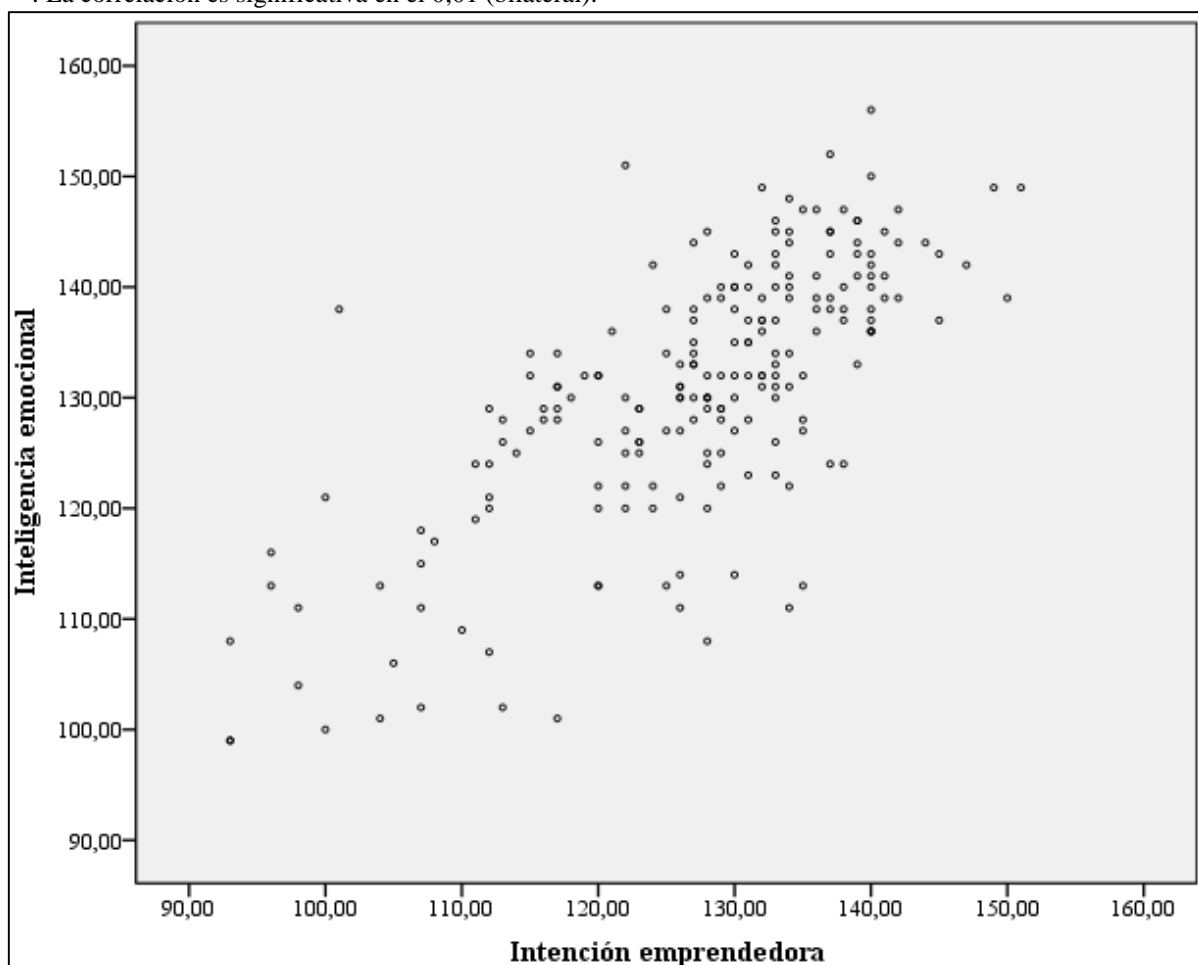


Figura 14: Diagrama de dispersión de la región crítica o decisión de la hipótesis general

Fuente: Elaboración propia en base al instrumento de investigación aplicado.

4.2.1.2. Hipótesis específicas

- Hipótesis específica 1

a) Hipótesis estadística (nula y alterna)

(Hipótesis nula) Ho: No existe relación significativa entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

(Hipótesis alterna) H1: Existe relación significativa entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

b) Estadístico: Rho –Sperman.

c) Nivel de significancia: De la tabla 22 se observa que el nivel de **sig. (bilateral) = 0,000** mostrándonos que es menor a 0,05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre la dimensión y la variable en contraste.

d) Región crítica o decisión: De acuerdo a lo visto en el nivel de significancia podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (H1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe relación significativa entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac. Además de acuerdo al baremo del **coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,491** lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

Tabla 23

Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora.

| | | Conciencia de uno mismo | intención emprendedora |
|-----------------|-------------------------|----------------------------|------------------------|
| Rho de Spearman | Conciencia de uno mismo | Coeficiente de correlación | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0,491** |
| | | N | 206 |
| | Intención emprendedora | Coeficiente de correlación | 0,491** |
| | | Sig. (bilateral) | 1,000 |
| | | N | 206 |

Fuente: Estadístico Spss versión 23.00, 2018.

** . La correlación es significativa en el 0,01 (bilateral).

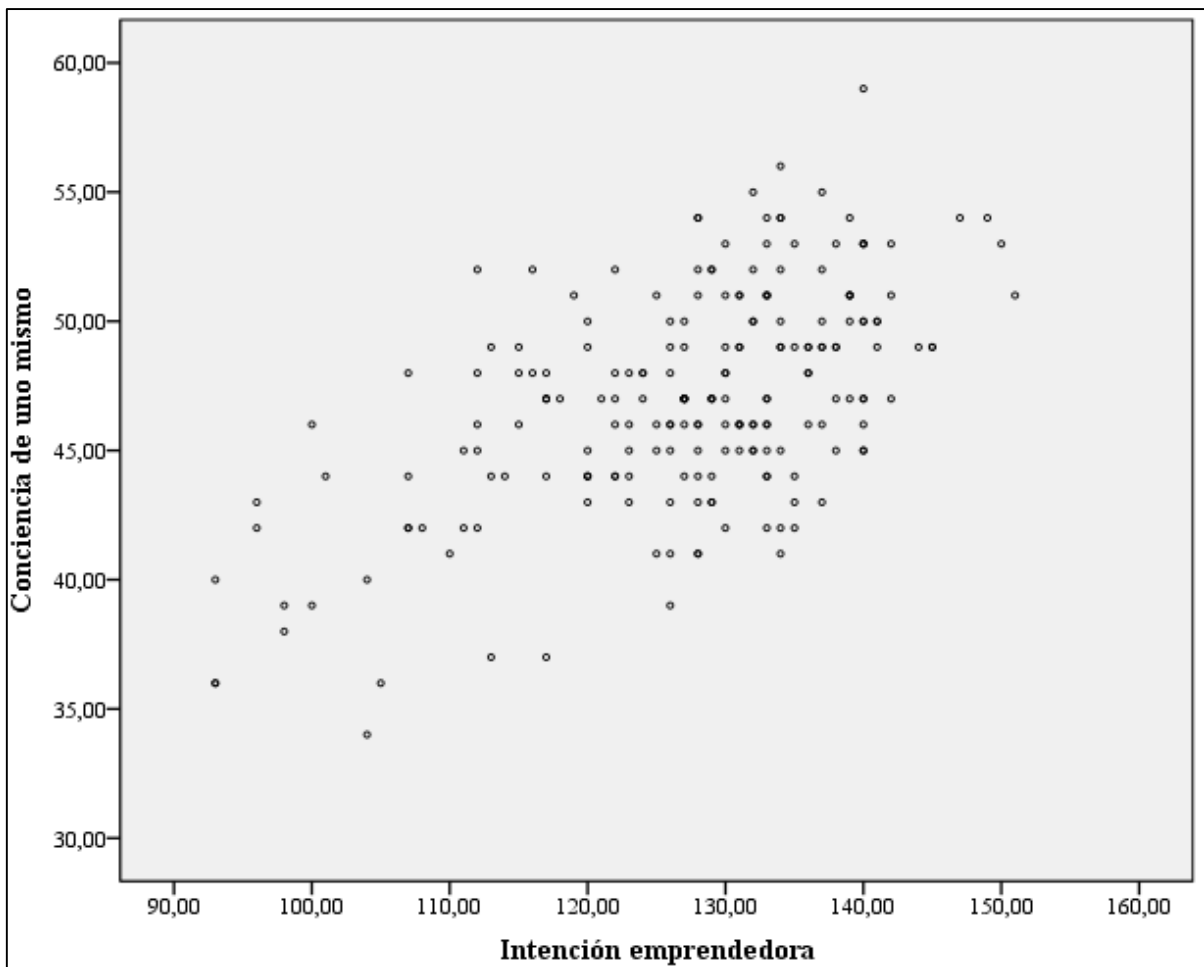


Figura 15: Diagrama de dispersión de la región crítica o decisión de la hipótesis específica 1.
Fuente: Elaboración propia basada en el instrumento de investigación.

- **Hipótesis específica 2**

a) **Hipótesis estadística (nula y alterna)**

(Hipótesis nula) Ho: No Existe relación significativa entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

(Hipótesis alterna) H1: Existe relación significativa entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

b) **Estadístico:** Rho-Sperman.

c) **Nivel de significancia:** De la tabla 23 se observa que el nivel de **sig. (bilateral) = 0,000** mostrándonos que es menor a 0,05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre la dimensión y la variable en contraste.

d) **Región crítica o decisión:** De acuerdo a lo visto en el nivel de significancia podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (H1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe relación significativa entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac. Además de acuerdo al baremo del **coeficiente de**

correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,542 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

Tabla 24

Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre autogestión e intención emprendedora.

| | | | Autogestión | Intención emprendedora |
|-----------------|------------------------|-----------------------------|-------------|------------------------|
| Rho de Spearman | Autogestión | Coefficiente de correlación | 1,000 | 0,542** |
| | | Sig. (bilateral) | . | 0,000 |
| | | N | 206 | 206 |
| | Intención emprendedora | Coefficiente de correlación | 0,542** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0,000 | . |
| | | N | 206 | 206 |

Fuente: Estadístico Spss versión 23.00, 2018.

** . La correlación es significativa en el 0,01 (bilateral).

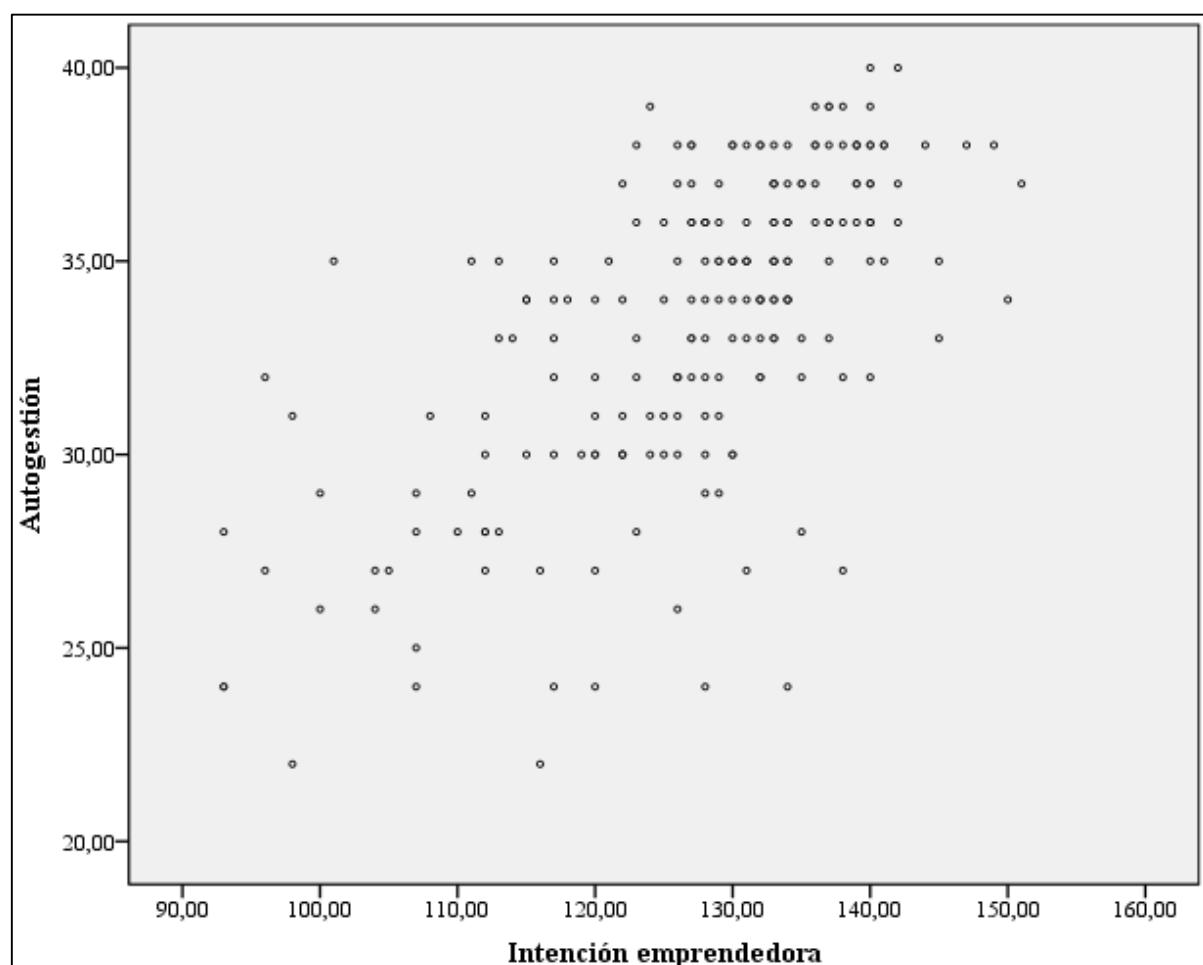


Figura 16: Diagrama de dispersión de la región crítica o decisión de la hipótesis específica 2.

Fuente: Elaboración propia basada en el instrumento de investigación.

- **Hipótesis específica 3**

a) **Hipótesis estadística (nula y alterna)**

(**Hipótesis nula**) **Ho:** No existe relación significativa entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

(Hipótesis alterna) **H1:** Existe relación significativa entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

b) Estadístico: Rho-Sperman.

c) Nivel de significancia: De la tabla 24 se observa que el nivel de **sig. (bilateral) = 0,000** mostrándonos que es menor a 0,05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre la dimensión y la variable en contraste.

d) Región crítica o decisión: De acuerdo a lo visto en el nivel de significancia podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (H1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe relación significativa entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2018. Además de acuerdo al baremo del **coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,393** lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

Tabla 25

Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre conciencia social e intención emprendedora.

| | | | Conciencia social | Intención emprendedora |
|-----------------|------------------------|-----------------------------|-------------------|------------------------|
| Rho de Spearman | Conciencia social | Coefficiente de correlación | 1,000 | 0,393** |
| | | Sig. (bilateral) | . | 0,000 |
| | | N | 206 | 206 |
| | Intención emprendedora | Coefficiente de correlación | 0,393** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0,000 | . |
| | | N | 206 | 206 |

Fuente: Estadístico Spss versión 23.00, 2018.

** . La correlación es significativa en el 0,01 (bilateral).

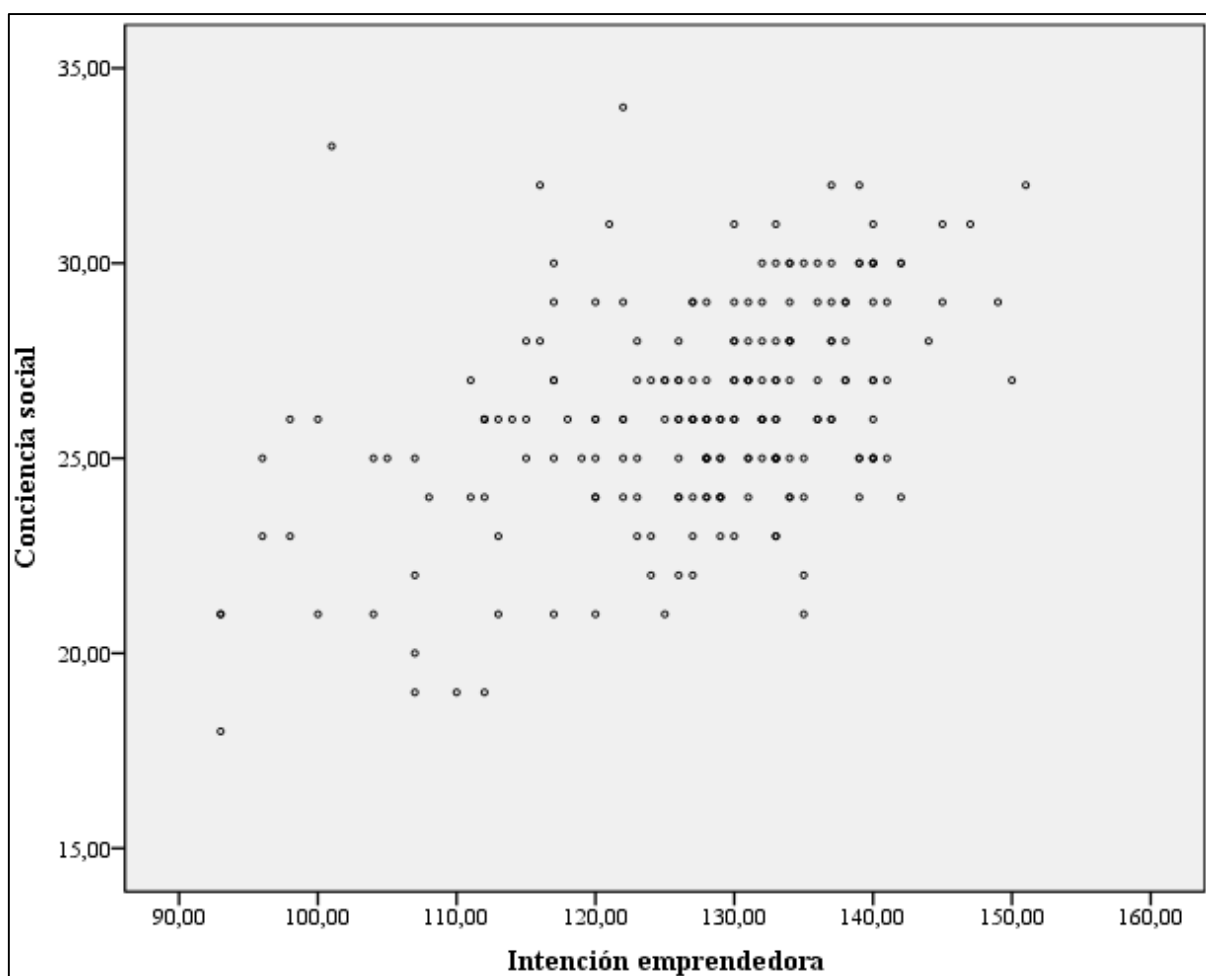


Figura 17: Diagrama de dispersión de la región crítica o decisión de la hipótesis específica 3
Fuente: Elaboración propia basada en el instrumento de investigación.

- **Hipótesis específica 4**

a) **Hipótesis estadística (nula y alterna)**

(Hipótesis nula) Ho: No existe relación significativa entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

(Hipótesis alterna) H1: Existe relación significativa entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

b) **Estadístico:** Rho-Sperman.

c) **Nivel de significancia:** De la tabla 25 se observa que el nivel de **sig. (bilateral) = 0,000** mostrándonos que es menor a 0,05 (5%) permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre la dimensión y la variable en contraste.

d) **Región crítica o decisión:** De acuerdo a lo visto en el nivel de significancia podemos decidir que se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (H1), por lo tanto, podemos afirmar con un nivel confianza del 95% que existe relación significativa entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac. Además de acuerdo al baremo del **coeficiente**

de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,511 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

Tabla 26

Correlación de prueba de hipótesis con la Rho-Spearman entre gestión de relaciones e intención emprendedora.

| | | | Gestión de relaciones | Intención emprendedora |
|------------------|------------------------|-----------------------------|-----------------------|------------------------|
| Rho de Spearman | Gestión de relaciones | Coefficiente de correlación | 1,000 | 0,511** |
| | | Sig. (bilateral) | . | 0,000 |
| | N | | 206 | 206 |
| | Intención emprendedora | Coefficiente de correlación | 0,511** | |
| Sig. (bilateral) | | | 0,000 | . |
| N | | | 206 | 206 |

Fuente: Estadístico Spss versión 23.00, 2018.

** . La correlación es significativa en el 0,01 (bilateral).

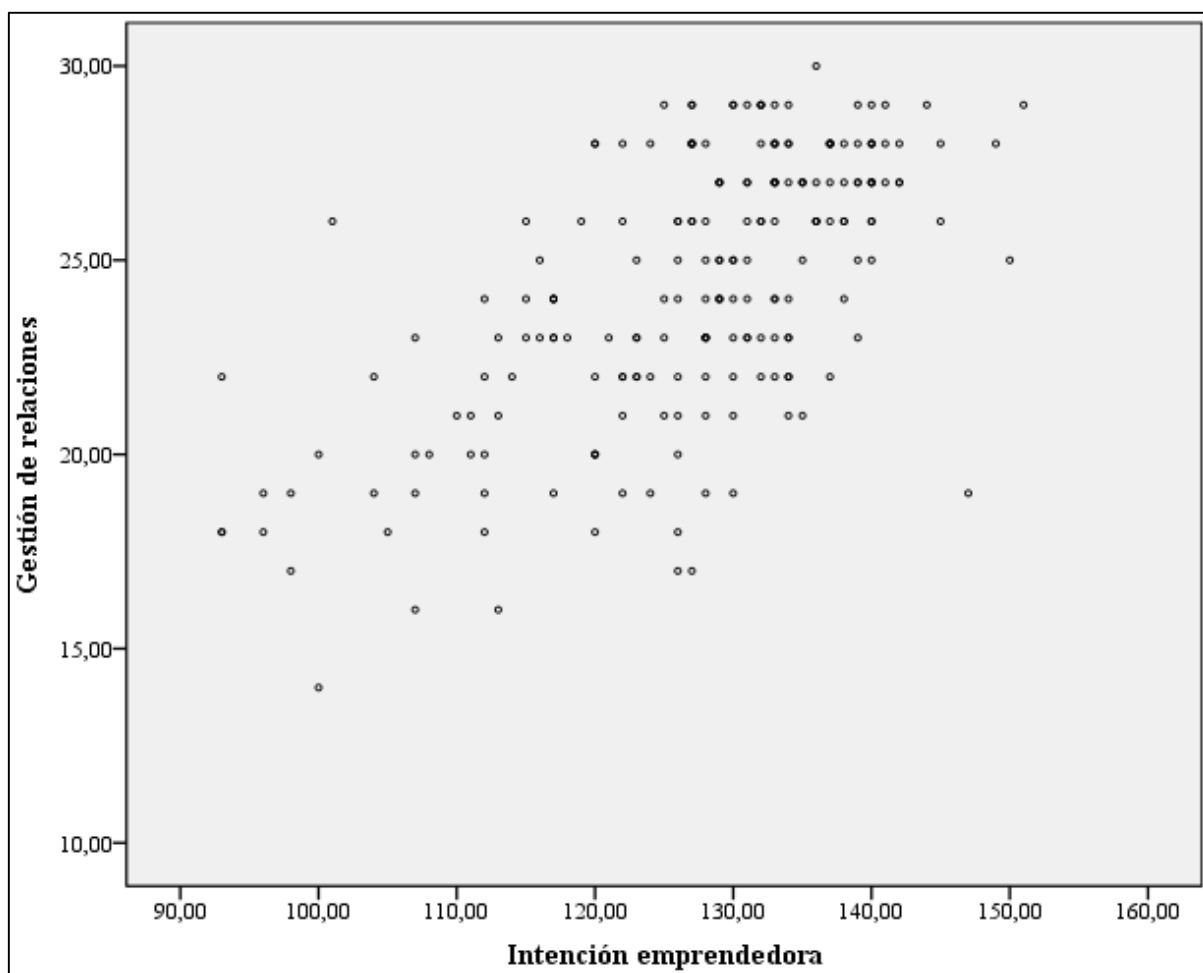


Figura 18: Diagrama de dispersión de la región crítica o decisión de la hipótesis específico 4.

Fuente: Elaboración propia basada en el instrumento de investigación.

4.3. Discusión de resultados

La presente investigación es válida debido a que está fundamentado en los modelos teóricos de Daniel Goleman y de Icek Ajzen, sobre la inteligencia emocional y la intención emprendedora respectivamente, la inteligencia emocional es el dominio de nuestras emociones y la comprensión de cada una de ellas mediante la relación con nosotros mismos y con los demás, mientras que la intención emprendedora es una herramienta clave y básica de todo emprendedor ya con ello se da inicio al poder de emprendimiento; es sumamente importante que exista una relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, debido a que las emociones no solo son importantes sino también son necesarias para la toma de decisiones acertadas y para poder emprender la acción más adecuada a la hora de resolver problemas y conflictos.

A partir de los resultados estadísticos obtenidos en la investigación, se ha determinado con respecto al objetivo general de la investigación que existe una relación directa, positiva y alta entre inteligencia emocional e intención emprendedora en un 0,627; lo dicho se ha contrastado en la prueba de hipótesis de Rho Spearman, lo cual nos permite aceptar la hipótesis alterna general que establece que existe relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2018; permitiéndonos señalar que es significativa la relación entre las variables en contraste; a pesar de que exista relación entre las variables inteligencia emocional e intención emprendedora, se debe buscar mejorar y afianzar la inteligencia emocional en los estudiantes a fin de generar la motivación necesaria para que logren desarrollarse como emprendedores capaces de enfrentarse a nuevos retos.

Estos resultados a nivel del objetivo general propuesta en la presente investigación guardan relación con lo que sostienen Chávez Paz & Suárez Quijano (2017), en su investigación titulada “Inteligencia emocional e intención emprendedora de los Estudiantes Universitarios en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, Filiales Lima, Juliaca y Tarapoto, 2016-II” quienes encontraron en su investigación la relación entre la inteligencia emocional e intención emprendedora a partir de ello concluyeron que a mayor inteligencia emocional mayor será la intención emprendedora de los estudiantes. Lo cual es acorde con lo que se halla en este estudio.

Por otro lado para Goleman, Cary & Warren (2005) respecto a la inteligencia emocional plantean que el éxito de las personas está “basado en el predominio de las habilidades personales e interpersonales el cual los distingue a los mejores empleados de los normales”, lograr ser expertos en nuestras competencias emocionales como el servicio de atención al cliente o en la resolución de conflictos requiere una aptitud adecuada los cuales garantizan aspectos fundamentales para tratar adecuadamente a los clientes o apoyar en resolver conflictos, esto está relacionado con la capacidad que debe tener todo emprendedor ya con el conocimiento y adecuada valoración de sus emociones desarrollara de mejor manera su potencial de aprendizaje dominando sus habilidades, el cual se verá reflejado en sus capacidades laborales y en el logro de sus iniciativas o proyectos de emprendimiento que desarrolle constantemente.

En concordancia con los resultados obtenidos en el estudio realizado a los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac – 2018, observamos que los estudiantes tienen un nivel medio de inteligencia emocional (47,1%) y un nivel alto de intención emprendedora (57,8%), con ello podemos decir que a medida que se incremente la inteligencia emocional en los estudiantes habrá una mayor intención de emprendimiento en cada uno de ellos. Ambas investigaciones sin duda demuestran que la inteligencia emocional y la intención emprendedora van de la mano relacionadas entre sí para el desarrollo de toda persona emprendedora.

Asimismo, se ha determinado con respecto al objetivo específico N° 01 que existe una relación directa, positiva y moderada entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora, lo cual queda contrastado en la prueba de hipótesis de Rho Spearman, por medio del cual aceptamos la hipótesis alterna que indica que existe relación significativa entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Para Goleman (1998), la conciencia de uno mismo es “un perfil característico de los puntos fuertes y puntos débiles de las personas, lo cual es manifestado en distintos niveles” (pág. 175). Una buena conciencia de uno mismo genera en los emprendedores el incremento en el conocimiento de sí mismos ayudándolos a sentirse más seguros de sí mismos y de las decisiones que tomen con la finalidad de que sea capaces de manejar cualquier problema sin temor.

Igualmente, se ha determinado con respecto al objetivo específico N° 02 que existe una relación directa, positiva y moderada entre autogestión e intención emprendedora, lo cual queda contrastado en la prueba de hipótesis de Rho Spearman, por medio se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que indica que existe relación significativa entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Al respecto, Mavila Hinojosa, Tinoco Gómez & Campos Contreras (2009), plantean que “convertirse en un emprendedor es un proceso en el cual existen fracasos y éxitos, y que la inteligencia emocional se necesita para superar esos fracasos y aprender de ellos” (pág. 33). Es por ello que la autogestión emocional en el desarrollo de los emprendedores debe basarse en controlar y modelar las emociones propias mediante la motivación, perseverancia, regulación y control de los estados de ánimo, es decir ser capaces de enfrentar los momentos en los que se fracasó o se logró el éxito, equilibrando y regulando las emociones a fin de que estos no los afecte emocionalmente ni laboralmente, sino por el contrario ser capaces de salir adelante pesar de los obstáculos.

Del mismo modo, se ha determinado con respecto al objetivo específico N° 03 que existe una relación directa, positiva y moderada entre conciencia social e intención emprendedora, lo cual queda contrastado en la prueba de hipótesis de Rho Spearman, por medio se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que indica que existe relación significativa entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Según Spencer (como se citó en Goleman, Cary & Warren, 2005) afirma que la conciencia social desempeña un papel en la competencia de servicio, en la identificación de necesidades y preocupaciones del cliente para así poder ajustarlas a productos y servicios, lo cual distingue a los emprendedores y vendedores excelentes de los normales; permitiéndoles ser empáticos, escuchar activamente y prestar atención los demás potenciando sus cualidades, energías y talentos con el objetivo de lograr metas planeadas de manera eficiente y eficaz.

Finalmente, se ha determinado con respecto al objetivo específico N° 04 que existe una relación directa, positiva y moderada entre gestión de relaciones e intención emprendedora, lo cual queda contrastado en la prueba de hipótesis de Rho Spearman, por medio se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que indica que existe relación significativa entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

Para Mavila Hinojosa, Tinoco Gómez & Campos Contreras (2009), “el empresario tiene que saber cómo tratar con diferentes tipos de personas, como construir equipos de trabajo” (pág. 33). Una buena gestión de relaciones es ideal para toda persona el cual está enfocado y basado en la comprensión e interacción con los demás, lidiando con emociones y sentimientos que no sean suyos y poderlos moverlos a su favor, ayudándole de este modo a formar vínculos más personales y de largo plazo.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

De los resultados obtenidos en el desarrollo de la presente investigación se ha logrado arribar a las siguientes conclusiones.

Primero: Existe relación significativa entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac; con un nivel confianza del 95% dado que el valor Sig. (Bilateral) es 0,000 menor que 0,05(5%); además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,627 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y alta entre las variables en contraste.

Segundo: Existe relación significativa entre Conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac; con un nivel confianza del 95% dado que el valor Sig. (Bilateral) es 0,000 menor que 0,05(5%); además de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,491 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

Tercero: Existe relación significativa entre Autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac; con un nivel confianza del 95% dado que el valor Sig. (Bilateral) es 0,000 menor que 0,05(5%); asimismo de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,542 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

Cuarto: Existe relación significativa entre Conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac; con un nivel confianza del 95% dado que el valor Sig. (Bilateral) es 0,000 menor que 0,05(5%); asimismo de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,393 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

Quinto: Existe relación significativa entre Gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, con un nivel confianza del 95% dado que el valor Sig. (Bilateral) es 0,000 menor que 0,05(5%); de igual manera de acuerdo al baremo del coeficiente de correlación de Rho-Spearman nos muestra que es igual a 0,511 lo que podemos señalar que existe un nivel correlación directa, positiva y moderada entre la dimensión y la variable en contraste.

5.2. Recomendaciones

De los resultados y conclusiones obtenidos durante el proceso de investigación se proponen las siguientes recomendaciones

Primero: Se sugiere al decano, director de escuela y docentes de la Escuela Profesional de Administración de la Unamba promover el desarrollo emocional de cada estudiante a fin de potenciar, acompañar y reforzar las capacidades de un futuro emprendedor promoviendo e incentivando su desarrollo personal y empresarial.

Segundo: Se recomienda al Vice Rectorado Académico y a las decanaturas de las facultades de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, desarrollar talleres de inteligencia emocional y emprendimiento, estableciendo casos hipotéticos a fin de coadyuvar en la toma de decisiones en momentos de presión y fortalecer las capacidades estimulando al emprendimiento, motivación e innovación a fin de que cada estudiante tenga la oportunidad de brindar sus ideas superando sus miedos y temores a la hora de emprender brindando iniciativas para anticiparse a problemas o necesidades futuras logrando tener éxitos en la vida profesional y empresarial.

Tercero: Recomendamos a la decanatura y dirección de escuela de la facultad de administración, fortalecer la inteligencia emocional en los estudiantes, llevando la enseñanza teórica impartida en las asignaturas, a lo práctico de acuerdo a las exigencias de hoy.

Cuarto: Sugerimos a los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración y la universidad buscar la manera de desarrollar sus competencias emprendedoras ya que estos favorecerán a superar los obstáculos, desarrollando su confianza en ellos mismos.

Quinto: Recomendamos a las autoridades competentes de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, asignar presupuesto para la creación de ambientes que estimulen el talento de los estudiantes e incentiven al emprendimiento, generando en cada estudiante la sensación de controlar su propio negocio y su desarrollo profesional y personal.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta Vera, J. M. (2013). *PNL (Programación Neurolingüística) e Inteligencia Emocional*. España: Amat. Recuperado el 10 de Agosto de 2018, de <https://books.google.com.pe/books?id=BHN2AgAAQBAJ&pg=PT78&dq#v>
- Barredo Avellón, F. J. (2012). *La Intención Emprendedora en los Universitarios de Castilla y León. Su Influencia en las Políticas de Emprendimiento*. Salamanca: Universidad de Salamanca. Recuperado el 02 de Febrero de 2018, de <http://hdl.handle.net/10366/122898>
- Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la investigación*.
- Beoutis Ledezma , C. (2013). CIDE-PUCP: "La inteligencia emocional contribuye a la gestión de personas". *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/cide-pucp-inteligencia-emocional-contribuye-gestion-personas-56121>
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (Tercera ed.). Colombia: PEARSON.
- Borrás Atiénzar, F., Fernández Laviada, A., & Martínez García , F. J. (2015). *El emprendimiento. Una aproximación internacional al desarrollo económico*. Santander: Universidad de Cantabria. Recuperado el 24 de Noviembre de 2018, de https://books.google.com.pe/books/about/El_emprendimiento_una_aproximaci%C3%B3n_inte.html?id=-8I3DwAAQBAJ&redir_esc=y
- Bradberry, T., & Greaves , J. (2013). *Inteligencia Emocional 2.0 estrategias para conocer y aumentar su coeficiente*. Barcelona: Conecta. Recuperado el 02 de Octubre de 2018, de <https://books.google.com.pe/books?id=HbGgKLHzMcMC&printsec=frontcover&dq#v>
- Caro Gonzáles, F. J., Sánchez Torné , I., & Romero Benabent, H. (2018). El modelo TCP aplicado a la formación en emprendimiento de los estudiantes de comunicación. *Espacios*, 39(2). Recuperado el 27 de Mayo de 2018, de <http://www.revistaespacios.com>
- Casado Lumbreras, C. (2009). *Entrenamiento emocional en el trabajo*. Madrid: ESIC. Recuperado el 27 de Diciembre de 2018, de <https://books.google.com.pe/books?id=O3g8Vkv8uAC&pg=PA71&dq>
- Ccama Puma, S. M. (2017). *Análisis del Emprendimiento Universitario y la Intención Emprendedora en los Estudiantes de Administración de la Universidad Nacional del Altiplano-2016*. Puno. Recuperado el 03 de Febrero de 2018, de <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/4549>
- Chávez Paz, E. Y., & Suárez Quijano , J. (2017). *Inteligencia Emocional e Intención Emprendedora de los Estudiantes Universitarios en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Peruana Unión, Filiales Lima, Juliaca y Tarapoto, 2016-I*. Lima: Universidad Peruana Unión. Recuperado el 03 de Febrero de 2018, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/409>
- Dueñas Buey, M. L. (s.f.). *Importancia de la inteligencia Emocional: Un nuevo reto para la orientación educativa*. Madrid.
- Escobedo De La Riva , P. (2015). *Relación de la Inteligencia Emocional y Rendimiento Académico de los Alumnos del Nivel Básico de un Colegio Privado*. La Asunción: Universidad Rafael

- Landívar. Recuperado el 04 de Febrero de 2018, de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/84/Escobedo-Paola.pdf>
- George, D., & Mallery, . (2016). *SPSS for Windows step by step: A Simple Guide and Reference*. NEW YORK: Routledge Taylor & Francis. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://books.google.com.pe/books?id=vKLOCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=SPSS+for+Windows+step+by+step:+A+Simple+Guide+and+Reference&hl>
- Goleman , D. (1995). *La Inteligencia Emocional ¿Por qué es mas importante que el cociente intelectual?* Buenos Aires: PURES A.S.A.
- Goleman, D. (1998). *La Práctica de la Inteligencia Emocional*. Barcelona: Kairós S.A.
- Goleman, D., Cary, C., & Warren, B. (2005). *Inteligencia emocional en el trabajo: cómo seleccionar y mejorar la inteligencia emocional en individuos, grupos y organizaciones*. Barcelona: Kairós.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigacion* (Quinta ed.). México D.F., México: McGRAW-HILL/ Interamericana editores, S.A. de C.V.
- Kolveid, L. (2009). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47-57.
- Krueger, N. (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*. *High Beam Research*, 14. Recuperado el 16 de Febrero de 2018, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1504462
- López de Bernal, M. E., & González Medina, M. F. (2005). *Inteligencia Emocional*. Colombia, Colombia: Gamma. Recuperado el 07 de Agosto de 2018, de https://books.google.com.pe/books?id=vovb6enLXHUC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v
- López Fernández, C., Serrano Bedia, A., & García Lastra, M. (2014). *III Workshop de la sección de función empresarial y creación de empresas de ACEDE*. Santander: Universidad de Cantabria. Recuperado el 18 de Noviembre de 2018, de <https://books.google.com.pe/books?id=Q4bbAwAAQBAJ&pg=PA489&dq>
- Madrigal Torres, B. E. (2009). *Habilidades Directivas*. DF, México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA.
- Mavila Hinojosa, D., Tinoco Gómez, Ó., & Campos Contreras , C. (15 de Diciembre de 2009). Factores influyentes en la capacidad emprendedora de los alumnos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Producción y Gestión*, 12(2), 32-39. Recuperado el 12 de Abril de 2018, de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/idata/article/viewFile/6109/5301>
- Parra Alviz, M., Rubio Guerrero, G., & López Posada, L. M. (2017). *Emprendimiento y creatividad: Aspectos esenciales para crear empresa*. Bogotá, Colombia: ECOE. Recuperado el 03 de Setiembre de 2018, de

- <https://books.google.com.pe/books?id=5K5JDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq#v=onepage&q&f>
- Perez Palacios, E. (2009). La Universidad en la Formación de Emprendedores Empresariales y el Apoyo en la Creación de Nuevas Empresas. *Gestion del Tercer Milenio, Investigacion de la Facultad de Ciencias Administrativas*.
- Rodríguez, C. A., & Prieto Pinto, F. (2009). La sensibilidad al emprendimiento en los estudiantes universitarios. Estudio comparativo Colombia-Francia. *Innovar*. Recuperado el 18 de Agosto de 2018, de <http://www.docentes.unal.edu.co/carodriguezro/docs/sensibilidad%20al%20emprendimiento.pdf>
- Ruiz de la Rosa, C. I., García Rodríguez, F., & Delgado Rodríguez, N. (2014). Condicionantes de la Intención Emprendedora en el Alumnado Universitario: Un Análisis desde la perspectiva de género. *Estudios Empresariales*. Recuperado el 02 de Junio de 2018, de <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/view/1732/1894>
- Salazar Carvajal, P., Herrera Sanchez, I., Rueda Mèndez, S., & Leòn Rubio, J. (2014). El efecto de la conservación de recursos sobre la intención emprendedora en el contexto de crisis económica: El rol moderador de la autoeficacia y la creatividad. *Anales de Psicología*, 549-559.
- Salvador Ferrer, C. M. (2010). *Análisis Transcultural de la Inteligencia Emocional*. Almería, España: Universidad de Almería. Recuperado el 26 de DICIEMBRE de 2018, de <https://books.google.com.pe/books?id=BRS4mDqa2CoC&pg=PA89&dq>
- Sánchez Ruiz, L., Rueda Sampedro, I., Fernández Laviada, A., Herrero Crespo, Á., & Blanco Rojo, B. (2013). *¿Puede el emprendedor fomentar la intención emprendedora en su entorno social cercano?* Cantabria: Universidad de Cantabria. Recuperado el 24 de Mayo de 2018, de http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xviiicongresoaecca/cd/94c.pdf
- Serida, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., & Morales, O. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2016 - 2017*. Lima: Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor.
- Ubierna Gómez, F. (2015). La Intención Emprendedora y el Estudiante Universitario en Turismo: Análisis comparativo de grado y máster. *International Journal of Scientific Management and Tourism*, 235-273.
- Valderrama Mendoza, S. (2007). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica*. Lima, Perú: San Marcos E.I.R.L.
- Weisinger, H. (2000). *La inteligencia emocional en el trabajo*. Madrid España: Suma de letras S.L.
- Zamora Enciso, R. (2010). *Competencias Socio-Emocionales: Su desarrollo a través del juego y la simulación*. España. Recuperado el 21 de Enero de 2019, de <https://books.google.com.pe/books?id=ITAMAgAAQBAJ&pg=PA12&lpg=PA12&dq>

ANEXOS



ANEXO N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: "LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA 2018".

| PROBLEMAS | OBJETIVOS | HIPOTESIS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | METODOLOGÍA |
|---|---|---|---|---|---|--|
| <p>PG. ¿En qué medida se relaciona la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?</p> | <p>OG. Determinar la relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> | <p>HG. Existe relación significativa entre inteligencia emocional e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> | <p>V.1.INTELIGENCIA EMOCIONAL Es la capacidad de motivarse y persistir frente a las decepciones; controlar el impulso y demorar la gratificación, regulando el humor y evitando que los trastornos disminuyan la capacidad de pensar, mostrando empatía y abrigando esperanzas (Goleman, 1995).</p> | <p>Conciencia de uno mismo</p> <p>Autogestión</p> <p>Conciencia social</p> <p>Gestión de relaciones</p> | <p>*Autoconocimiento *Autorregulación *Automotivación</p> <p>* Autocontrol emocional * Adaptabilidad * Motivación de logro e iniciativa</p> <p>*Empatía *Orientación al servicio *Conciencia organizativa</p> <p>* Desarrollar a los demás *Resolución de conflictos *Establecimiento de vínculos</p> | <p>Población: 515 estudiantes. Muestra: 206 estudiantes. Tipo de Investigación: Básica. Nivel de Investigación: Correlacional. Método de Investigación: Hipotético - deductivo. Diseño de Investigación: No experimental transversal Técnica: Encuesta, Observación, Análisis documental. Instrumento: Cuestionario Procesamiento de Datos: Estadística descriptiva y estadística inferencial</p> |
| <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> | <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> | <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICOS</p> | <p>V.2.INTENCIÓN EMPRENDEDORA: La intención emprendedora es la clave para entender el proceso emprendedor. Una persona desarrolla su intención para tener cierto comportamiento, esta intención permanece como una disposición hasta que, en el momento adecuado y cuando surge la oportunidad, el intento se transforma en una acción (Icek Ajzen, 2005).</p> | <p>Actitud hacia el emprendimiento</p> <p>Norma subjetiva percibida</p> <p>Autoeficacia</p> | <p>*Capacidad de realización *Capacidad de planificación * Capacidad de relacionarse</p> <p>*Creencias normativas *Motivación</p> <p>*Reconocimiento de oportunidades de negocio *Experiencia *Conocimiento</p> | |
| <p>PE1. ¿Cuál es la relación que existe entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?</p> <p>PE2. ¿Cuál es la relación que existe entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?</p> <p>PE3. ¿Cuál es la relación que existe entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?</p> <p>PE4. ¿Cuál es la relación que existe entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac?</p> | <p>OE1. Determinar la relación entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> <p>OE2. Determinar la relación entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> <p>OE3. Determinar la relación entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> <p>OE4. Determinar la relación entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> | <p>HE1. Existe relación significativa entre conciencia de uno mismo e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> <p>HE2. Existe relación significativa entre autogestión e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> <p>HE3. Existe relación significativa entre conciencia social e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> <p>HE4. Existe relación significativa entre gestión de relaciones e intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.</p> | | | | |



ANEXO N° 02: CUESTIONARIO SOBRE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA 2018

Estimado estudiante. El presente cuestionario de encuesta tiene como objetivo determinar la relación entre la inteligencia emocional y la intención emprendedora en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2018.

Considerando su respuesta se le agradece su valiosa colaboración para el logro de los objetivos propuestos en dicho estudio ya que la información será tratada en forma confidencial.

I. DATOS GENERALES:

1.1. Edad:

1.2. Género: F M

1.3. Nivel de estudios que está cursando (Semestre):

a) VII

d) X

b) VIII

e) Otro. (Especifique): _____

c) IX

II. PREGUNTAS DE INTELIGENCIA EMOCIONAL

En cada pregunta tendrás la opción de cinco respuestas, marca con un aspa (X) de acuerdo a la escala que se presenta a continuación.

| N° | INTERROGANTES | ESCALAS | | | | |
|--------------------------------|--|---------|------------|---------|--------------|---------|
| | | NUNCA | CASI NUNCA | A VECES | CASI SIEMPRE | SIEMPRE |
| CONCIENCIA DE UNO MISMO | | | | | | |
| Autoconocimiento | | | | | | |
| 01 | Soy capaz de reconocer mis propias emociones. | | | | | |
| 02 | Soy consciente de los efectos que pueden generar mis emociones. | | | | | |
| 03 | Tengo la capacidad de compromiso con personas o causas de asumir responsabilidades y recursos que puedo utilizar ante determinadas circunstancias. | | | | | |
| 04 | Soy consciente de mis limitaciones y tengo una visión clara de lo que necesito mejorar y aprender de la experiencia. | | | | | |
| 05 | Conozco mis valores y metas, los me guían constantemente y muestro seguro(a) de mi ante situaciones que requieren impacto y presencia. | | | | | |
| Autorregulación | | | | | | |
| 06 | Puedo expresar opiniones que despierten rechazo y me arriesgo por lo que consideran correcto, siendo firme en mis decisiones frente a situaciones que se presentan en el contexto. | | | | | |
| 07 | Mantengo la integridad y soy responsable de mi desempeño personal siendo capaz de tomar decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre y las presiones. | | | | | |
| 08 | Actúo éticamente y estoy por encima de todo reproche, defendiendo las | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|
| | posturas que responden a mis principios, aunque no sean aceptadas | | | | | |
| 09 | Suelo estar abierto a las ideas, enfoques novedosos y la información innovadora. | | | | | |
| Automotivación | | | | | | |
| 10 | Suelo esforzarme por mejorar cada día en el manejo de mis emociones y persisto en ir tras la meta pese a los obstáculos y contratiempos. | | | | | |
| 11 | No actúo por miedo al fracaso, sino por lograr el éxito. | | | | | |
| 12 | Considero que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales. | | | | | |
| AUTOGESTION | | | | | | |
| Autocontrol emocional | | | | | | |
| 13 | En vez de desistir frente a los obstáculos o decepciones, permanezco optimista y con esperanza, manejando bien mis emociones frente a situaciones difíciles o adversas. | | | | | |
| 14 | Manejo bien mis impulsos aún en contra de mis sentimientos, siendo capaz de permanecer equilibrado, positivo e imperturbable aún en momentos críticos. | | | | | |
| 15 | Pienso con claridad y permanezco concentrado a pesar de las presiones que se me presenten cuando tomo una decisión. | | | | | |
| Adaptabilidad | | | | | | |
| 16 | Soy flexible para reaccionar ante los cambios. | | | | | |
| 17 | Manejo con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes. | | | | | |
| Motivación de logro e iniciativa | | | | | | |
| 18 | Suelo esforzarme por cumplir mis objetivos y metas día a día y busco información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar mi desempeño. | | | | | |
| 19 | Estoy dispuesto a realizar sacrificios para lograr mis objetivos y metas. | | | | | |
| 20 | Me siento útil al contribuir en una meta y me mantengo vigilante ante las oportunidades que se me presenten. | | | | | |
| CONCIENCIA SOCIAL | | | | | | |
| Empatía | | | | | | |
| 21 | Aunque no comparta la opinión de otra persona, sé ponerme en su lugar y entender su punto de vista. | | | | | |
| 22 | Muestro sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás Y ofrezco críticas constructivas identificando los puntos que la otra persona debe mejorar | | | | | |

| Orientación al servicio | | | | | | |
|------------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| 23 | Me adelanto a las necesidades de congéneres y busco exceder sus expectativas. | | | | | |
| 24 | Entiendo las necesidades de las personas de mi entorno y me adapto a ellas. | | | | | |
| Conciencia organizativa | | | | | | |
| 25 | Identifico con facilidad las relaciones de poder, que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización. | | | | | |
| 26 | Alerto sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización. | | | | | |
| 27 | Comprendo las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas y realizo una adecuada lectura del contexto en el que me desenvuelvo. | | | | | |
| GESTIÓN DE RELACIONES | | | | | | |
| Desarrollar a los demás | | | | | | |
| 28 | Identifico oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de mi entorno. | | | | | |
| 29 | Contribuyo a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de mi entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás. | | | | | |
| Resolución de conflictos | | | | | | |
| 30 | Detecto los potenciales conflictos y pongo al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presenten en un determinado momento. | | | | | |
| 31 | Propongo soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos. | | | | | |
| Establecimiento de vínculos | | | | | | |
| 32 | Busco y cultivo redes que benefician a todas las partes involucradas. | | | | | |
| 33 | Construyo lazos afectivos y me mantengo conectado con los otros. | | | | | |

III.PREGUNTAS DE INTENCIÓN EMPRENDEDORA

En cada pregunta tendrás la opción de cinco respuestas, marca con un aspa (X) de acuerdo a la escala que se presenta a continuación.

| N° | INTERROGANTES | ESCALAS | | | | |
|--|---|---------|------------|---------|--------------|---------|
| | | NUNCA | CASI NUNCA | A VECES | CASI SIEMPRE | SIEMPRE |
| ACTITUD HACIA EL EMPRENDIMIENTO | | | | | | |
| Capacidad de realización | | | | | | |
| 01 | Asumo y soy capaz de vencer desafíos que se me presente constantemente y de alcanzar metas por mi propio esfuerzo. | | | | | |
| 02 | Percibo y ejecuto enérgicamente una innovación. | | | | | |
| 03 | Desarrollo actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten. | | | | | |
| 04 | Insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, y se cometo un error lo resuelvo y sigo adelante | | | | | |
| 05 | Si tuviese la oportunidad y los recursos, me gustaría crear una empresa. | | | | | |
| 06 | Poseo la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales. | | | | | |
| Capacidad de planificación | | | | | | |
| 07 | Identifico y preveo los riesgos al emprender una idea de negocio. | | | | | |
| 08 | Obtengo un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando mis metas al planificar mis emprendimientos. | | | | | |
| 09 | Examino la información pertinente al planear mis emprendimientos y tengo claros los pasos que debo dar para cumplir con mi objetivo de crear mi propia empresa. | | | | | |
| 10 | Controlo los riesgos que implican emprender un negocio. | | | | | |
| Capacidad de relacionarse | | | | | | |
| 11 | Propongo nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial. | | | | | |
| 12 | Impulso estados de ánimo positivo y apoyo en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios. | | | | | |
| 13 | Estoy decidido(a) a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en mi desempeño. | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|--|
| 14 | Defino metas y propósitos concretos en mi desempeño | | | | | |
| NORMAS SUBJETIVAS | | | | | | |
| Creencias normativas | | | | | | |
| 15 | Conozco y manejo los círculos de presión en mi entorno familiar y social. | | | | | |
| 16 | Mis amigos y familiares aprueban mi decisión de crear mi propia empresa. | | | | | |
| 17 | Valoro la opinión de las personas de mi entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear mi propia empresa. | | | | | |
| 18 | Resuelvo problemas que involucran cálculos financieros y conozco las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear mi propia empresa. | | | | | |
| Motivación | | | | | | |
| 19 | Estoy estudiando y trabajando para ser mi propio jefe. | | | | | |
| 20 | Soy una persona decidida y motivada a la hora de conseguir mis objetivos. | | | | | |
| 21 | Me esfuerzo día tras día para alcanzar mis metas y ser un emprendedor exitoso. | | | | | |
| AUTOEFICACIA | | | | | | |
| Reconocimiento de oportunidades de negocio | | | | | | |
| 22 | Observo el entorno, las costumbres de la sociedad y detecto las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha. | | | | | |
| 23 | Cuento con recursos y capacidades para crear mi propia empresa siendo capaz de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha mi propia empresa, influirán en su sostenibilidad. | | | | | |
| Experiencia | | | | | | |
| 24 | Conozco cuales son mis principales habilidades y las utilizo para alcanzar lo que me propongo. | | | | | |
| 25 | Estoy capacitado para proponer soluciones novedosas en situaciones reales e identifico alternativas que contribuyen a mi comunidad. | | | | | |
| 26 | Estoy dispuesto a poner en práctica mis ideas para que se conviertan en el sustento estable de mi vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro para tomar decisiones aun en situaciones controversiales. | | | | | |
| Conocimiento | | | | | | |
| 27 | Ya he acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que deseo poner en marcha. | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| 28 | Conozco los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha mi idea de negocio. | | | | | |
| 29 | Me siento capaz de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio. | | | | | |
| 30 | Soy capaz de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes | | | | | |
| 31 | Tengo la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica. | | | | | |

ANEXO N° 03: ANÁLISIS DE ALPHA DE CRONBACH POR VARIABLES DE ESTUDIO

1. ALPHA DE CRONBACH DE LA VARIABLE INTELIGENCIA EMOCIONAL

Tabla 1

Alpha de Cronbach de inteligencia emocional

| | Estadísticas de total de elemento | | | |
|-----|--|---|--|---|
| | Media de escala si el elemento se ha suprimido | Varianza de escala si el elemento se ha suprimido | Correlación total de elementos corregida | Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido |
| P1 | 127,19 | 131,851 | 0,300 | 0,893 |
| P2 | 127,39 | 132,895 | 0,211 | 0,895 |
| P3 | 127,04 | 133,165 | 0,252 | 0,894 |
| P4 | 127,20 | 135,119 | 0,092 | 0,897 |
| P5 | 126,80 | 132,693 | 0,303 | 0,893 |
| P6 | 127,01 | 128,260 | 0,435 | 0,891 |
| P7 | 126,84 | 129,018 | 0,478 | 0,890 |
| P8 | 127,20 | 131,056 | 0,350 | 0,892 |
| P9 | 126,73 | 131,001 | 0,350 | 0,892 |
| P10 | 126,59 | 130,135 | 0,408 | 0,891 |
| P11 | 127,06 | 130,677 | 0,323 | 0,893 |
| P12 | 127,00 | 127,809 | 0,493 | 0,889 |
| P13 | 126,79 | 127,980 | 0,502 | 0,889 |
| P14 | 127,02 | 125,308 | 0,605 | 0,887 |
| P15 | 126,87 | 126,847 | 0,559 | 0,888 |
| P16 | 126,95 | 126,875 | 0,523 | 0,889 |
| P17 | 126,88 | 126,127 | 0,599 | 0,887 |
| P18 | 126,51 | 130,261 | 0,445 | 0,891 |
| P19 | 126,36 | 129,987 | 0,486 | 0,890 |
| P20 | 126,61 | 129,748 | 0,468 | 0,890 |
| P21 | 126,89 | 133,939 | 0,171 | 0,895 |
| P22 | 127,30 | 132,065 | 0,274 | 0,893 |
| P23 | 127,42 | 129,637 | 0,471 | 0,890 |
| P24 | 127,09 | 131,996 | 0,328 | 0,892 |
| P25 | 127,05 | 128,100 | 0,515 | 0,889 |
| P26 | 127,26 | 130,695 | 0,372 | 0,892 |
| P27 | 127,23 | 129,403 | 0,469 | 0,890 |
| P28 | 127,03 | 126,572 | 0,584 | 0,888 |
| P29 | 126,75 | 127,972 | 0,546 | 0,889 |
| P30 | 127,04 | 127,797 | 0,503 | 0,889 |
| P31 | 126,72 | 127,557 | 0,554 | 0,888 |
| P32 | 126,94 | 127,085 | 0,509 | 0,889 |
| P33 | 126,72 | 126,439 | 0,550 | 0,888 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

2. ALPHA DE CRONBACH DE LA VARIABLE INTENCIÓN EMPRENDEDORA

Tabla 2

Alpha de Cronbach de intención emprendedora

| Estadísticas de total de elemento | | | | |
|--|--|---|--|---|
| | Media de escala si el elemento se ha suprimido | Varianza de escala si el elemento se ha suprimido | Correlación total de elementos corregida | Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido |
| P01 | 123,04 | 129,852 | 0,351 | 0,900 |
| P02 | 123,01 | 126,649 | 0,492 | 0,897 |
| P03 | 123,06 | 125,289 | 0,538 | 0,896 |
| P04 | 122,75 | 126,480 | 0,538 | 0,897 |
| P05 | 122,43 | 130,442 | 0,354 | 0,900 |
| P06 | 122,73 | 126,267 | 0,520 | 0,897 |
| P07 | 122,91 | 126,012 | 0,566 | 0,896 |
| P08 | 123,14 | 127,133 | 0,485 | 0,897 |
| P09 | 123,02 | 125,463 | 0,541 | 0,896 |
| P10 | 123,04 | 125,745 | 0,490 | 0,897 |
| P11 | 122,95 | 125,836 | 0,527 | 0,897 |
| P12 | 122,87 | 125,412 | 0,571 | 0,896 |
| P13 | 122,54 | 127,147 | 0,521 | 0,897 |
| P14 | 122,93 | 126,682 | 0,498 | 0,897 |
| P15 | 123,27 | 128,655 | 0,391 | 0,899 |
| P16 | 123,04 | 129,242 | 0,294 | 0,901 |
| P17 | 123,11 | 130,900 | 0,218 | 0,902 |
| P18 | 123,30 | 126,824 | 0,469 | 0,898 |
| P19 | 122,77 | 127,992 | 0,346 | 0,900 |
| P20 | 122,54 | 129,157 | 0,414 | 0,899 |
| P21 | 122,54 | 127,391 | 0,523 | 0,897 |
| P22 | 123,08 | 130,189 | 0,328 | 0,900 |
| P23 | 123,49 | 128,466 | 0,321 | 0,901 |
| P24 | 122,92 | 127,389 | 0,504 | 0,897 |
| P25 | 122,99 | 126,249 | 0,528 | 0,897 |
| P26 | 122,84 | 126,639 | 0,530 | 0,897 |
| P27 | 123,67 | 131,061 | 0,287 | 0,901 |
| P28 | 123,25 | 127,955 | 0,443 | 0,898 |
| P29 | 123,00 | 126,624 | 0,506 | 0,897 |
| P30 | 122,85 | 125,992 | 0,573 | 0,896 |
| P31 | 122,96 | 128,198 | 0,429 | 0,898 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

**ANEXO N° 04: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA DE
JUICIO DE EXPERTOS**





VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. DEL (LOS) EXPERTOS

Apellidos y Nombres: Suárez Orellana Arturo Nicanor

1.2. DEL AUTOR DE INVESTIGACIÓN

Proyecto de Investigación: "LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA 2018"

Responsable/s: Bach. Judith Yessenia Criado Huaylla
Bach. Gilbertti Arenas Arco

Instrumento:

Cuestionario Formato de Entrevista Otros

1.3. FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

| N° | INDICADORES | CRITERIOS | Escala de Valoración | | | | |
|--------------|-----------------|--|-------------------------|-----------------------|---------------------|-------------------------|--------------------------|
| | | | Deficiente (0 - 20%) | Regular (21 - 40%) | Buena (41 - 60%) | Muy Buena (61 - 80%) | Excelente (81 - 100%) |
| 1 | CLARIDAD | Formulación con lenguaje apropiado | | | | 72 % | |
| 2 | OBJETIVIDAD | Se expresa en conductas observables | | | | 70 % | |
| 3 | ACTUALIDAD | Acorde al avance de la ciencia y tecnología | | | | 71 % | |
| 4 | ORGANIZACION | Muestra una organización lógica | | | | 71 % | |
| 5 | SUFICIENCIA | Alcanza los aspectos en cantidad y calidad | | | | 71 % | |
| 6 | INTENCIONALIDAD | Apropiado para valorar aspectos de las estrategias | | | | 73 % | |
| 7 | CONSISTENCIA | Sustenta aspectos teóricos y científicos | | | | 69 % | |
| 8 | COHERENCIA | Entre dimensiones, indicadores e índices | | | | 72 % | |
| 9 | METODOLOGIA | Responde al propósito del problema | | | | 73 % | |
| 10 | OPORTUNIDAD | Instrumento adecuado y oportuno | | | | 72 % | |
| TOTAL | | | | | | 71 % | |

II. OPINIÓN DE EXPERTO

Vistos el instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los Art. 25° y 35° ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información

- Se valida
 No se valida

Abancay, 10 de octubre del 2018.

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
Facultad de Administración
Escuela Académico Profesional Administración de Empresas
Arturo N. Suárez Orellana
Lic. Adm. Arturo N. Suárez Orellana
Docente Ordinario
AUXILIAR

Firma y Sello del Experto:

DNI: 09207274
Teléfono: 948638823



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. DEL (LOS) EXPERTOS

Apellidos y Nombres: LUCIANO ALIPIO ROBER ANIBAL

1.2. DEL AUTOR DE INVESTIGACIÓN

Proyecto de Investigación: "LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA 2018"

Responsable/s: BACH. JUDITH YESSENIA CRIADO HUAYLLA

BACH. GILBERTH ARENAS ANCCO

Instrumento:

Cuestionario Formato de Entrevista () Otros ()

1.3. FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

| Nº | INDICADORES | CRITERIOS | Escala de Valoración | | | | |
|--------------|-----------------|--|-------------------------|----------------------|--------------------|-----------------------|------------------------|
| | | | Deficiente (0 - 20%) | Regular (21 -40%) | Bueno (41- 60%) | Muy Bueno (61-80%) | Excelente (81-100%) |
| 1 | CLARIDAD | Formulación con lenguaje apropiado | | | | 80% | |
| 2 | OBJETIVIDAD | Se expresa en conductas observables | | | | | 83% |
| 3 | ACTUALIDAD | Acorde al avance de la ciencia y tecnología | | | | 80% | |
| 4 | ORGANIZACION | Muestra una organización lógica | | | | | 82% |
| 5 | SUFICIENCIA | Alcanza los aspectos en cantidad y calidad | | | | | 81% |
| 6 | INTENCIONALIDAD | Apropiado para valorar aspectos de las estrategias | | | | 80% | |
| 7 | CONSISTENCIA | Sustenta aspectos teóricos y científicos | | | | | 83% |
| 8 | COHERENCIA | Entre dimensiones, indicadores e índices | | | | 80% | |
| 9 | METODOLOGIA | Responde al propósito del problema | | | | 80% | |
| 10 | OPORTUNIDAD | Instrumento adecuado y oportuno | | | | | 82% |
| TOTAL | | | | | | | 81.10% |

II. OPINIÓN DE EXPERTO

Vistos el instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los Art. 25° y 35° ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información

Se valida
() No se valida

Abancay, 10 de OCTUBRE del 2018.

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Dr. Roberto A. Alipio Rober
EXPERTO

Firma y Sello del Experto:
DNI: 19692169
Teléfono: 983631305



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. DEL (LOS) EXPERTOS

Apellidos y Nombres: ING. LINTOL CONTRERAS SALAS

1.2. DEL AUTOR DE INVESTIGACIÓN

Proyecto de Investigación: "LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU RELACIÓN CON LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN - UNAMBA 2018"

Responsable/s: BACH. JUDITH YESSENIA CRIADO HUAYLLA.

BACH. GILBERTH ARENAS ANCCO.

Instrumento:

Cuestionario Formato de Entrevista () Otros ()

1.3. FACTORES DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

| Nº | INDICADORES | CRITERIOS | Escala de Valoración | | | | |
|--------------|-----------------|--|----------------------|-----------|-----------|--------------|-----------|
| | | | Deficiente | Regular | Bueno | Muy Bueno | Excelente |
| | | | (0 - 20%) | (21 -40%) | (41- 60%) | (61-80%) | (81-100%) |
| 1 | CLARIDAD | Formulación con lenguaje apropiado | | | | 80% | |
| 2 | OBJETIVIDAD | Se expresa en conductas observables | | | | 80% | |
| 3 | ACTUALIDAD | Acorde al avance de la ciencia y tecnología | | | | | 82% |
| 4 | ORGANIZACION | Muestra una organización lógica | | | | 80% | |
| 5 | SUFICIENCIA | Alcanza los aspectos en cantidad y calidad | | | | | 83% |
| 6 | INTENCIONALIDAD | Apropiado para valorar aspectos de las estrategias | | | | 80% | |
| 7 | CONSISTENCIA | Sustenta aspectos teóricos y científicos | | | | 80% | |
| 8 | COHERENCIA | Entre dimensiones, indicadores e índices | | | | | 82% |
| 9 | METODOLOGIA | Responde al propósito del problema | | | | 80% | |
| 10 | OPORTUNIDAD | Instrumento adecuado y oportuno | | | | 80% | |
| TOTAL | | | | | | 80.7% | |

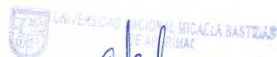
II. OPINIÓN DE EXPERTO

Vistos el instrumento diseñado en relación con las variables, dimensiones, indicadores e índices y en cumplimiento con los Art. 25° y 35° ejecución dentro de los marcos de metodología de investigación científica del Reglamento General de Grados y Títulos – UNAMBA, el presente instrumento en todos sus contenidos para el proceso de levantamiento de información

Se valida

() No se valida

Abancay, 15 de OCTUBRE del 2018.



[Firma manuscrita]

Ing. Lintol Contreras Salas

Firma y Sello del Experto:

DNI: 41972493

Teléfono: 930368377

ANEXO N° 05: PANEL FOTOGRÁFICO DE APLICACIÓN DE ENCUESTAS REALIZADO A LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNAMBA



Figura 01: Fotografías de aplicación de encuesta realizada a los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración.
Fuente: Toma fotográfica

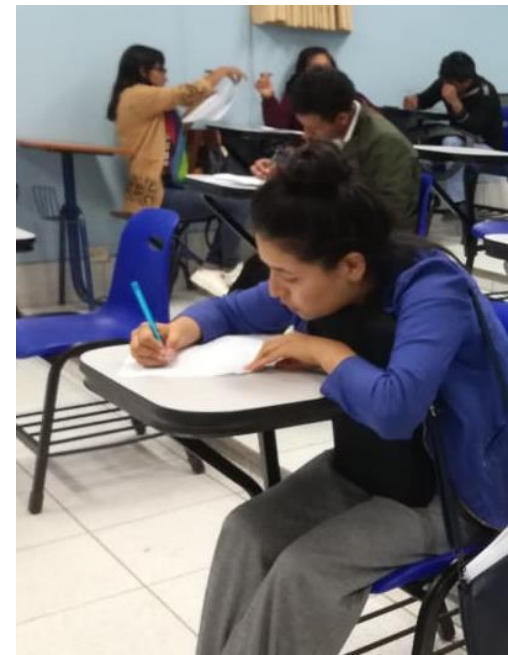
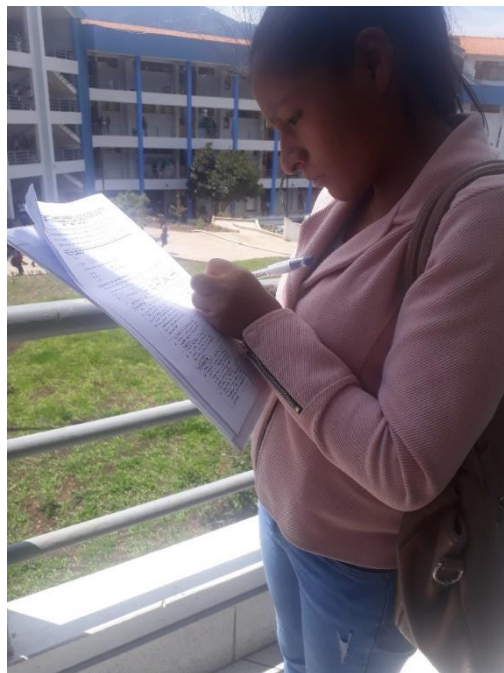


Figura 02: Fotografías de aplicación de encuestas realizadas a los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración.
Fuente: Toma fotográfica

ANEXO N° 06: RESULTADOS DEL CUESTIONARIO POR PREGUNTA

1. VARIABLE: INTELIGENCIA EMOCIONAL

A) CONCIENCIA DE UNO MISMO

Pregunta N° 01. Soy capaz de reconocer mis propias emociones.

Tabla 3

Reconocimiento de las propias emociones

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,9 |
| | A veces | 74 | 35,9 | 35,9 | 37,9 |
| | Casi siempre | 101 | 49,0 | 49,0 | 86,9 |
| | Siempre | 27 | 13,1 | 13,1 | 100,0 |
| | Total | | 206 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

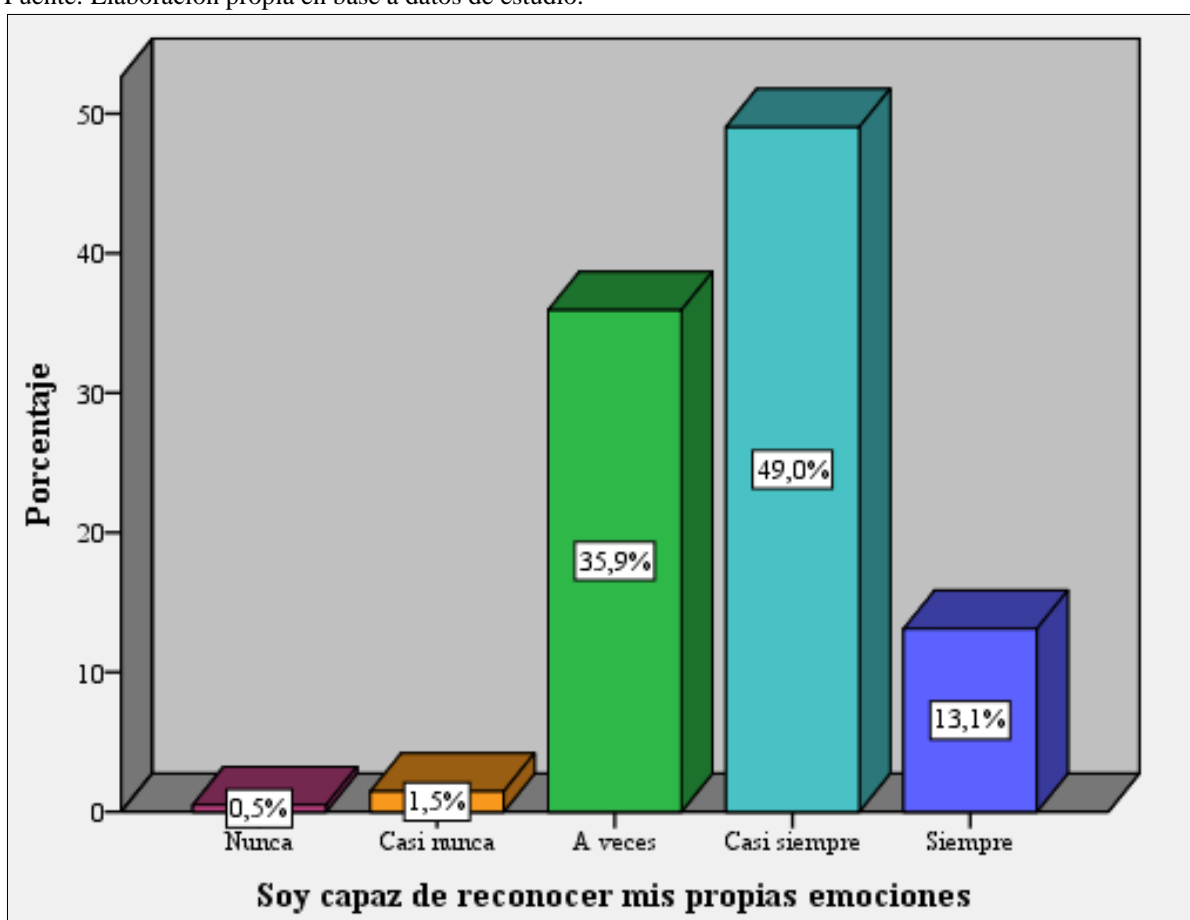


Figura 1. Reconocimiento de las propias emociones.

Fuente: Tabla 3.

En la tabla 3 y la figura 1 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de los estudiantes no reconocen sus propias emociones, el 1,5% (3) de los estudiantes casi nunca reconocen sus propias emociones, el 35,9% (74) de los estudiantes a veces reconocen sus propias emociones, el 49,0% (101) indican que casi siempre reconocen sus propias emociones mientras que el 13,1% (27) de los estudiantes siempre reconocen sus propias emociones. A partir de los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre son capaces de reconocer sus propias emociones, lo cual debe de

incrementar más debido a que está basado en como la persona es capaz de poder reconocer sus propias emociones, identificando y aceptando sus emociones.

Pregunta N° 02. Soy consciente de los efectos que pueden generar mis emociones.

Tabla 4

Conciencia de los efectos que generan las emociones

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 13 | 6,3 | 6,3 | 6,8 |
| | A veces | 89 | 43,2 | 43,2 | 50,0 |
| | Casi siempre | 81 | 39,3 | 39,3 | 89,3 |
| | Siempre | 22 | 10,7 | 10,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

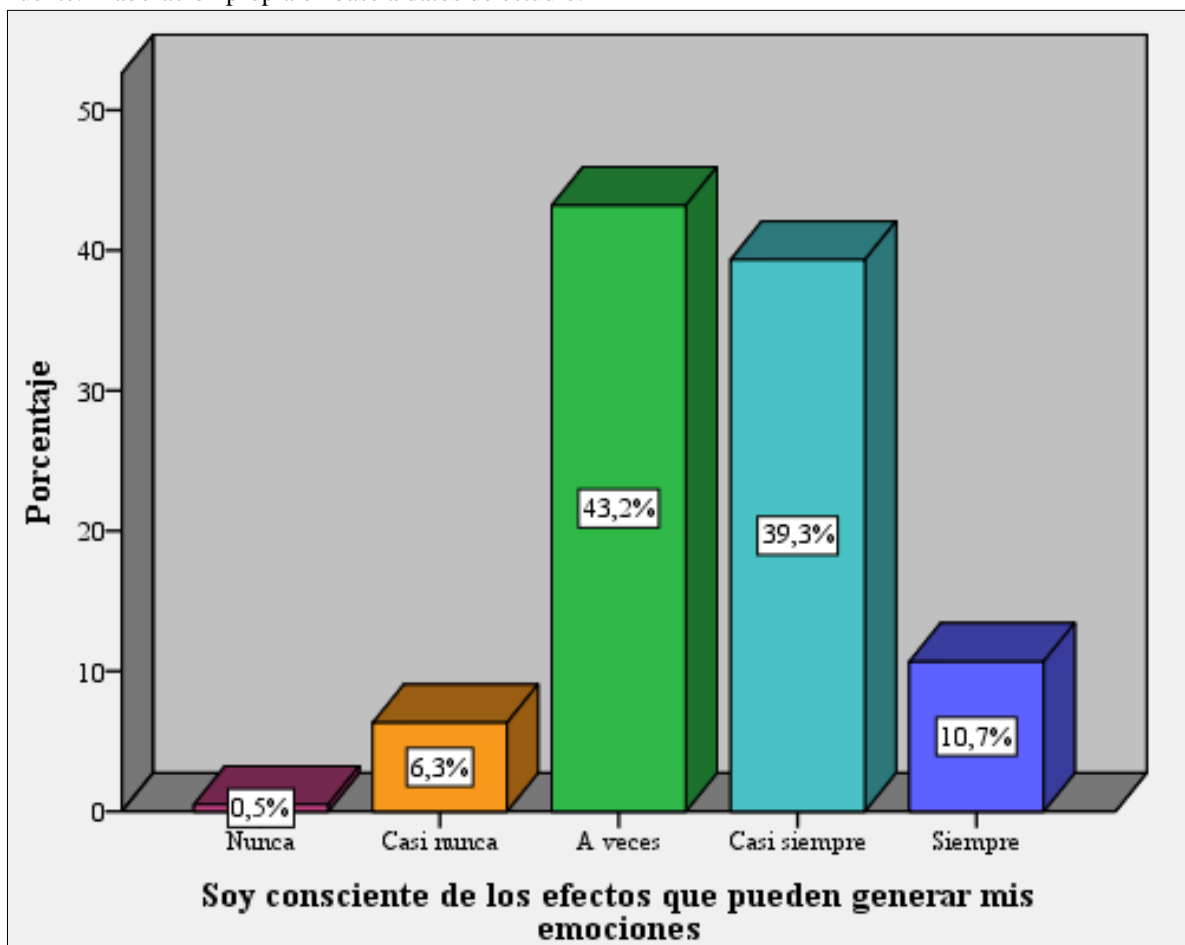


Figura 2. Conciencia de los efectos que generan las emociones.

Fuente: Tabla 4.

En la tabla 4 y la figura 2 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de los estudiantes nunca es consciente de los efectos que generan sus emociones, seguido por el 6,3% (13) de los estudiantes casi nunca son conscientes de los efectos que generan sus emociones, el 43,2% (89) de los estudiantes a veces son conscientes de los efectos que generan sus emociones, el 39,3% (81) de los estudiantes casi siempre son conscientes de los efectos que generan sus emociones y por último el 10,7% (22) estudiantes siempre son conscientes de los efectos que generan sus emociones perciben tener un

nivel alto de intención emprendedora. A partir de estos resultados se concluye que los estudiantes a veces son conscientes de los efectos que pueden generar sus emociones, los cuales se debe de trabajar arduamente a fin de equilibrar las emociones negativas y positivas para que de esta manera se eviten los efectos o desaires que puede provocar en la persona.

Pregunta N° 03. Tengo la capacidad de compromiso con personas o causas de asumir responsabilidades y recursos que puedo utilizar ante determinadas circunstancias.

Tabla 5

Capacidad de compromiso con personas o causas de asumir responsabilidades y recursos ante determinadas circunstancias

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | A veces | 56 | 27,2 | 27,2 | 27,2 |
| | Casi siempre | 118 | 57,3 | 57,3 | 84,5 |
| | Siempre | 32 | 15,5 | 15,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

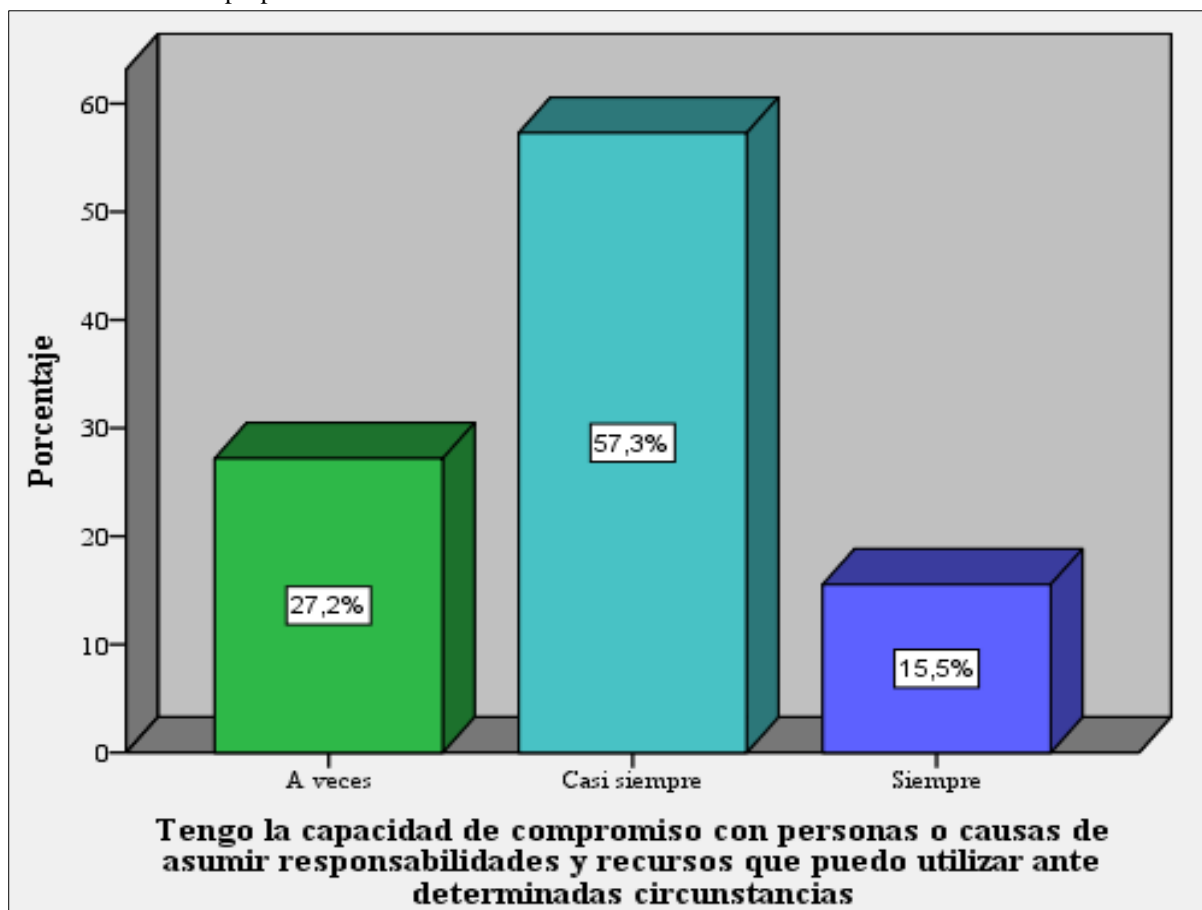


Figura 3. Capacidad de compromiso con personas o causas de asumir responsabilidades y recursos ante determinadas circunstancias.

Fuente: Tabla 5.

En la tabla 5 y la figura 3 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 27,2% (56) de los estudiantes reconocen que a veces tienen la capacidad de compromiso con personas o causas de asumir responsabilidades y recursos ante determinadas circunstancias, el 57,3% (118) de los estudiantes casi siempre tienen la capacidad de compromiso con personas o causas de asumir responsabilidades y recursos ante determinadas circunstancias, mientras que el 15,5% (32) de los estudiantes siempre tienen

la capacidad de compromiso con personas o causas de asumir responsabilidades y recursos ante determinadas circunstancias. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes casi siempre tienen la capacidad de compromiso y asumir responsabilidades el cual se debe intensificar por ser un elemento que les permite conocer sus propios recursos, capacidades y potencialidades a fin de desarrollarse adecuadamente.

Pregunta N° 04. Soy consciente de mis limitaciones y tengo una visión clara de lo que necesito mejorar y aprender de la experiencia.

Tabla 6

Soy consciente de mis limitaciones y tengo una visión clara de lo que necesito mejorar y aprender de la experiencia

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | A veces | 78 | 37,9 | 37,9 | 40,8 |
| | Casi siempre | 88 | 42,7 | 42,7 | 83,5 |
| | Siempre | 34 | 16,5 | 16,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

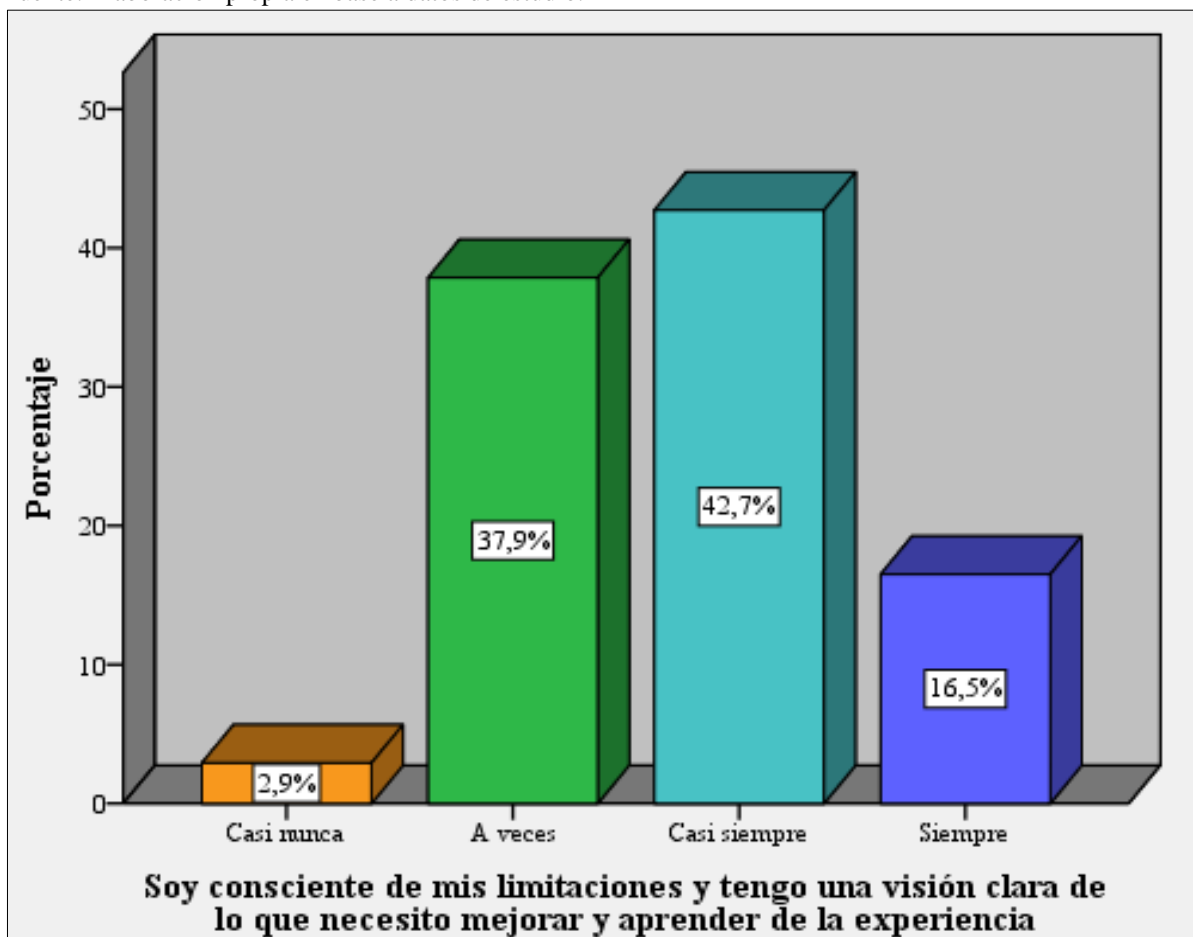


Figura 4. Soy consciente de mis limitaciones y tengo una visión clara de lo que necesito mejorar y aprender de la experiencia.

Fuente: Tabla 6.

En la tabla 6 y la figura 4 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,9% (6) de los estudiantes casi nunca son conscientes de sus limitaciones y tiene una visión clara de lo que necesitan mejorar y aprender

de la experiencia, el 37,9% (78) de los estudiantes a veces son conscientes de sus limitaciones y tiene una visión clara de lo que necesitan mejorar y aprender de la experiencia, el 42,7% (88) de los estudiantes casi siempre son conscientes de sus limitaciones y tiene una visión clara de lo que necesitan mejorar y aprender de la experiencia y el 16,5%(34) de los estudiantes siempre son conscientes de sus limitaciones y tiene una visión clara de lo que necesitan mejorar y aprender de la experiencia. A partir de los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre son conscientes de sus limitaciones y tienen una visión clara de lo que necesitan, esto debe de aumentar con la finalidad de conocer sus limitaciones internas es decir ser conscientes de sus puntos fuertes y débiles, siendo capaces de aprender y mejorar para su autodesarrollo gozando de sentido de humor los cuales les aporten perspectivas respecto a sí mismos.

Pregunta N° 05. Conozco mis valores y metas, los me guían constantemente y me siento seguro(a) de mí ante situaciones que requieren impacto y presencia.

Tabla 7

Conozco mis valores y metas, los me guían constantemente y me siento seguro(a) de mí ante situaciones que requieren impacto y presencia.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | A veces | 28 | 13,6 | 13,6 | 13,6 |
| | Casi siempre | 125 | 60,7 | 60,7 | 74,3 |
| | Siempre | 53 | 25,7 | 25,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

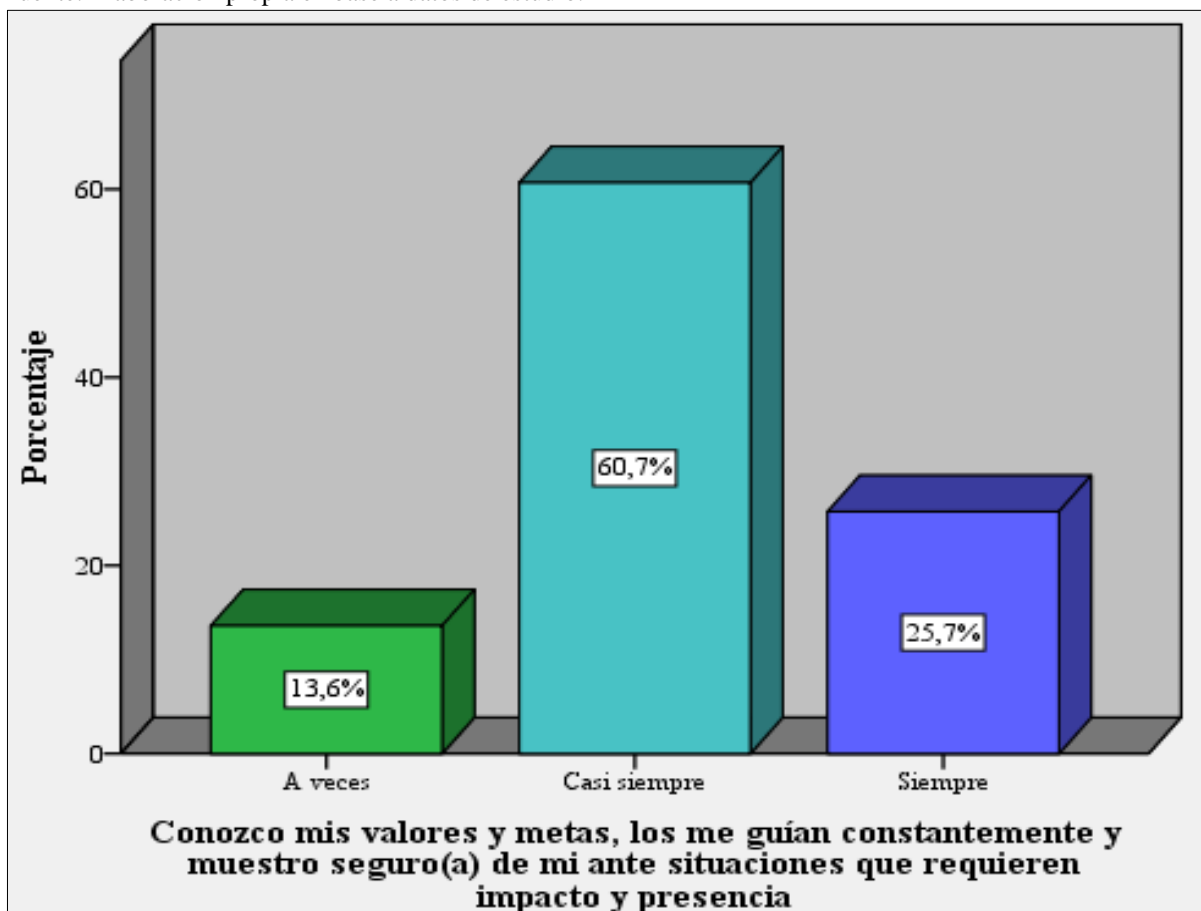


Figura 5. Conozco mis valores y metas, los me guían constantemente y me siento seguro(a) de mí ante situaciones que requieren impacto y presencia.

Fuente: Tabla 7.

En la tabla 7 y la figura 5 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 13,6% (28) de los estudiantes a veces conocen sus valores y metas, las cuales son guías constantes ante situaciones que requieren impacto y presencia, el 60,7% (125) de los estudiantes casi siempre conocen sus valores y metas, las cuales son guías constantes ante situaciones que requieren impacto y presencia, mientras que el 25,7% (53) de los estudiantes siempre conocen sus valores y metas, las cuales son guías constantes ante situaciones que requieren impacto y presencia. A partir de los resultados obtenidos se concluye que los estudiantes casi siempre son capaces de conocer sus valores y metas mostrándose seguros ante situaciones dadas, con ello podemos decir que se debe de reforzar más debido a que a partir de ello los estudiantes se mostraran más seguros de sí mismos, expresando sus distintos puntos de vista y ser capaces de decidir en condiciones de incertidumbre.

Pregunta N° 06. Puedo expresar opiniones que despierten rechazo y me arriesgo por lo que consideran correcto, siendo firme en mis decisiones frente a situaciones que se presentan en el contexto.

Tabla 8

Puedo expresar opiniones que despierten rechazo y me arriesgo por lo que consideran correcto, siendo firme en mis decisiones frente a situaciones que se presentan en el contexto

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 9 | 4,4 | 4,4 | 4,4 |
| | A veces | 58 | 28,2 | 28,2 | 32,5 |
| | Casi siempre | 83 | 40,3 | 40,3 | 72,8 |
| | Siempre | 56 | 27,2 | 27,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a daos de estudio.

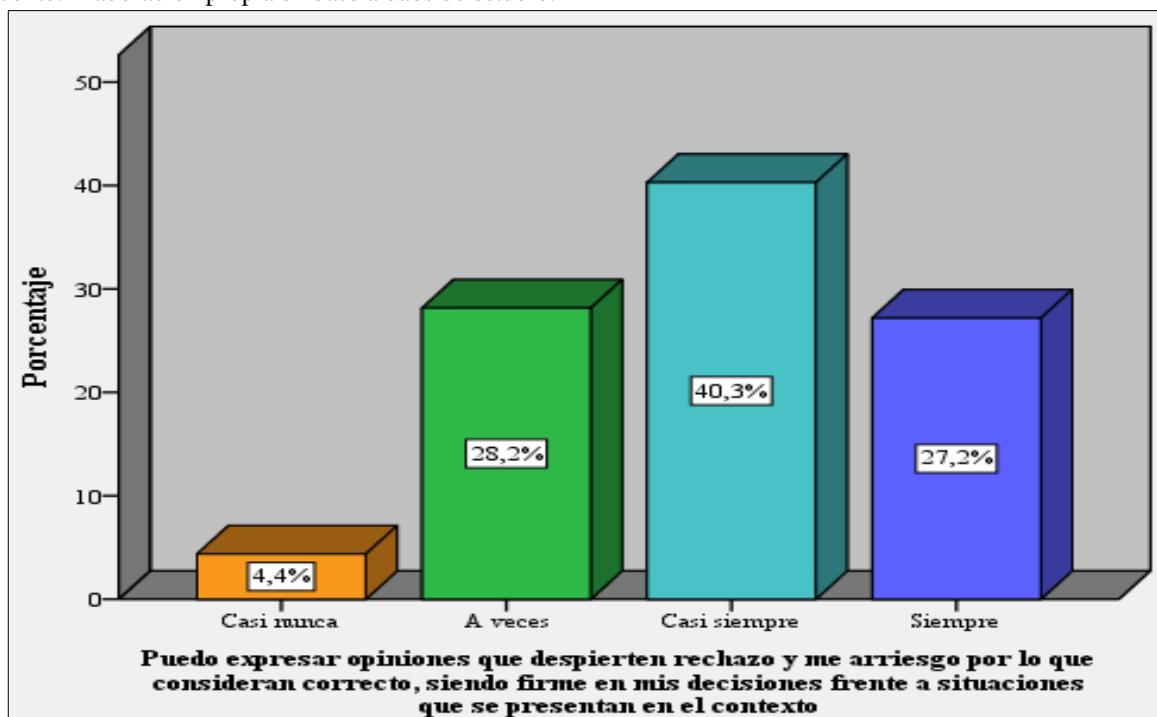


Figura 6. Puedo expresar opiniones que despierten rechazo y me arriesgo por lo que consideran correcto, siendo firme en mis decisiones frente a situaciones que se presentan en el contexto.

Fuente: Tabla 8.

En la tabla 8 y la figura 6 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 4,4% (9) de los estudiantes casi nunca expresan opiniones que despierten rechazo y se arriesgan por lo que consideran correcto, el 28,2% (58) de los estudiantes a veces expresan opiniones que despierten rechazo y se arriesgan por lo que consideran correcto, el 40,3% (83) de los estudiantes casi siempre expresan opiniones que despierten rechazo y se arriesgan por lo que consideran correcto, mientras que el 27,2% (56) de los estudiantes siempre expresan opiniones que despierten rechazo y se arriesgan por lo que consideran correcto.

A partir de los resultados se concluye que los estudiantes casi siempre expresan opiniones y se mantienen firmes en sus decisiones, la cual debe tener tendencia a crecer ya que con este elemento podrán mantener de mejor manera el control de sus emociones e impulsos negativos, pensando con claridad y permaneciendo concentrados a pesar de las presiones dadas.

Pregunta N° 07. Mantengo la integridad y soy responsable de mi desempeño personal siendo capaz de tomar decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre y las presiones.

Tabla 9

Mantengo la integridad y soy responsable de mi desempeño personal siendo capaz de tomar decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre y las presiones

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 42 | 20,4 | 20,4 | 20,9 |
| | Casi siempre | 102 | 49,5 | 49,5 | 70,4 |
| | Siempre | 61 | 29,6 | 29,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

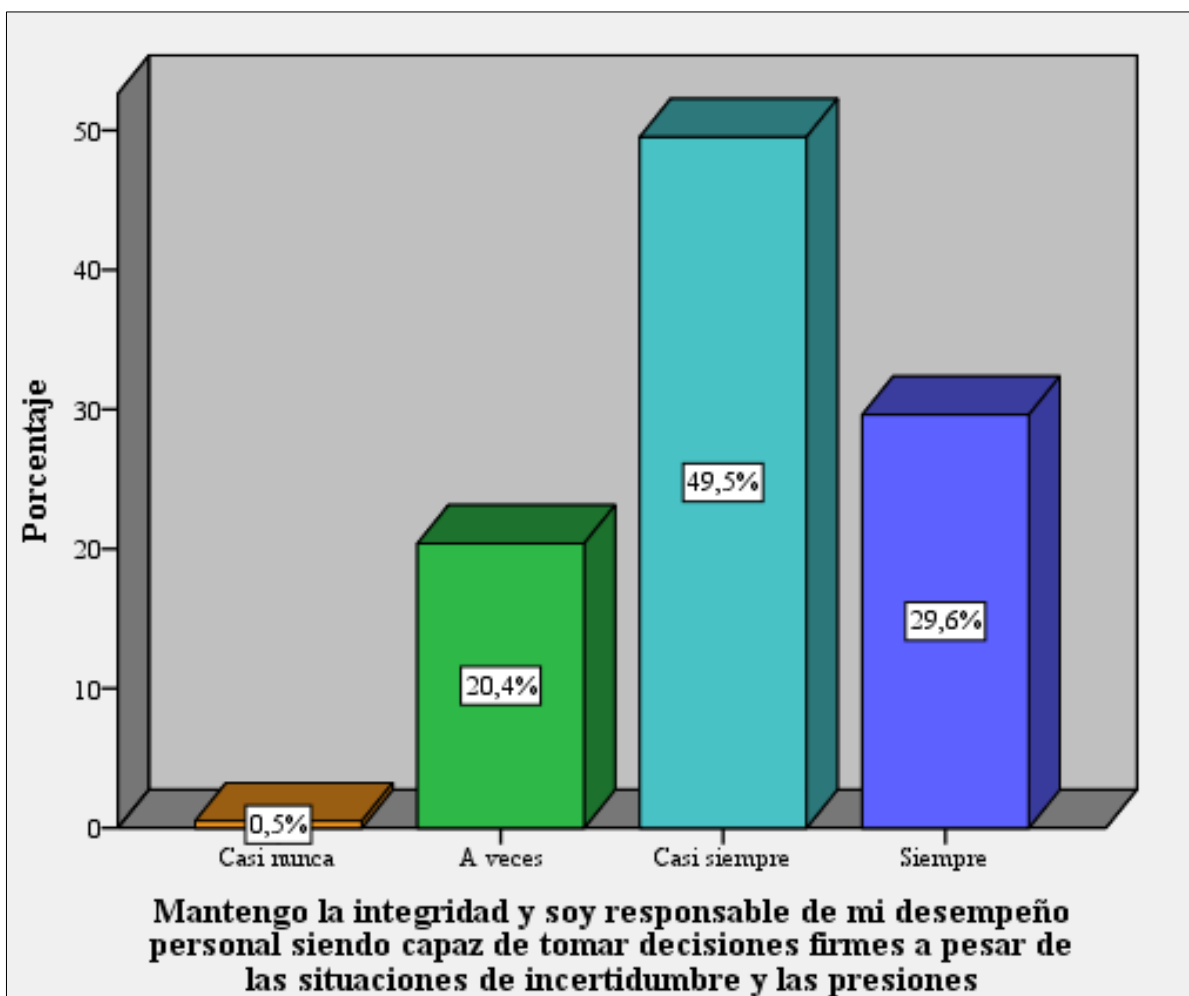


Figura 7. Mantengo la integridad y soy responsable de mi desempeño personal siendo capaz de tomar decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre y las presiones.

Fuente: Tabla 9.

En la tabla 9 y la figura 7 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de los estudiantes casi nunca mantienen la integridad y son responsables de su desempeño personal tomando decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre, el 20,4% (42) de los estudiantes a veces mantienen la integridad y son responsables de su desempeño personal tomando decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre, el 49,5% (102) de los estudiantes casi siempre mantienen la integridad y son responsables de su desempeño personal tomando decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre, mientras que el 29,6% (61) de los estudiantes siempre mantienen la integridad y son responsables de su desempeño personal tomando decisiones firmes a pesar de las situaciones de incertidumbre. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes tienden a ser más propensos a mantener la integridad y ser responsables de su desempeño personal tomando decisiones firmes a pesar de las situaciones, manteniendo normas de honestidad, integridad, respeto y responsabilidad frente a sí mismos y a los demás.

Pregunta N° 08. Actúo éticamente y estoy por encima de todo reproche, defendiendo las posturas que responden a mis principios, aunque no sean aceptadas.

Tabla 10

Actúo éticamente y estoy por encima de todo reproche, defendiendo las posturas que responden a mis principios, aunque no sean aceptadas

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 5 | 2,4 | 2,4 | 2,4 |
| | A veces | 76 | 36,9 | 36,9 | 39,3 |
| | Casi siempre | 98 | 47,6 | 47,6 | 86,9 |
| | Siempre | 27 | 13,1 | 13,1 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

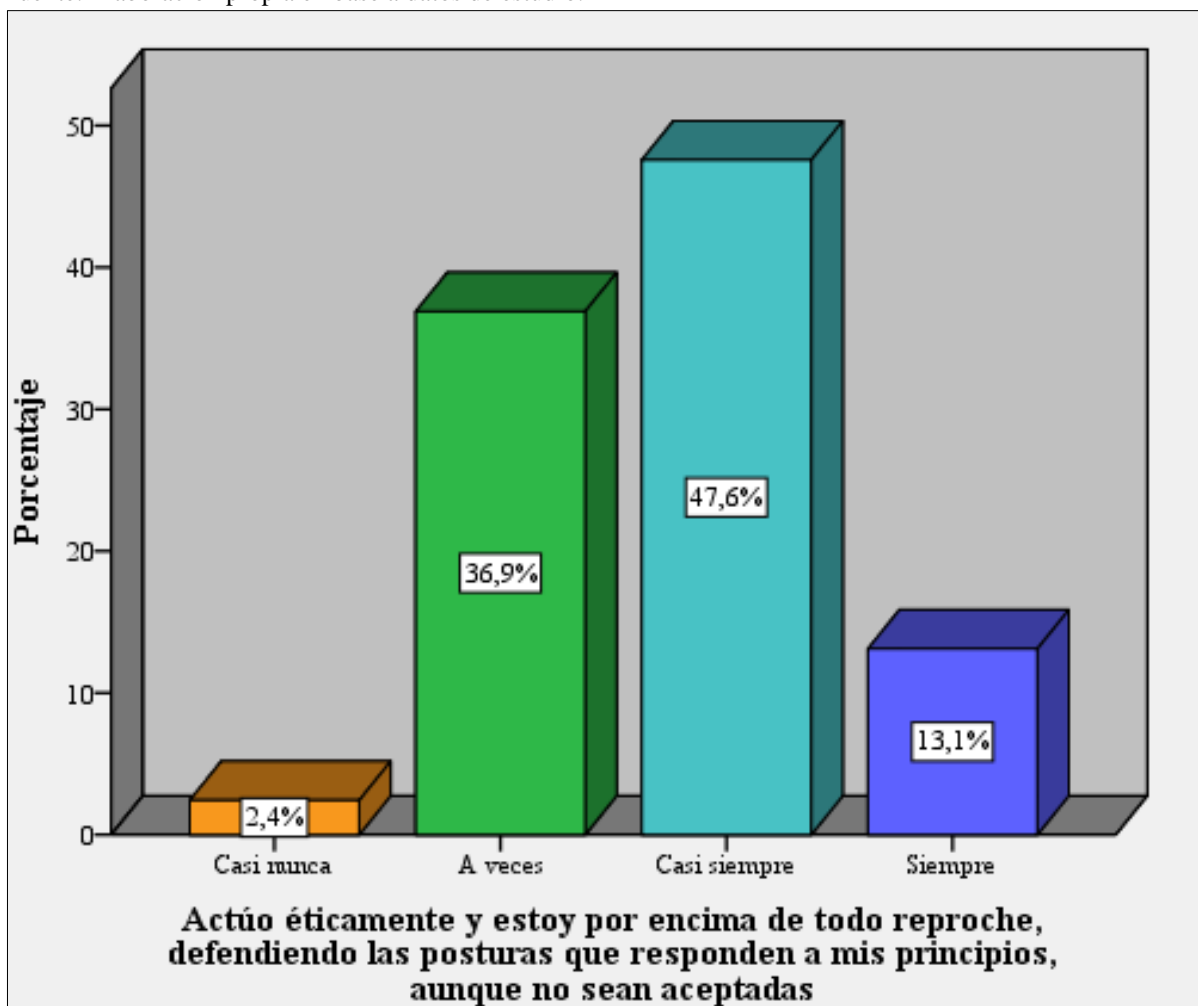


Figura 8. Actúo éticamente y estoy por encima de todo reproche, defendiendo las posturas que responden a mis principios, aunque no sean aceptadas.

Fuente: Tabla 10.

En la tabla 10 y la figura 8 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,4% (5) de los estudiantes casi nunca actúan éticamente, el 36,9% (76) de los estudiantes a veces actúan éticamente, el 47,6% (98) de los estudiantes casi siempre actúan éticamente, el 13,1% (27) de los estudiantes siempre actúan éticamente y están por encima de todo reproche, defendiendo sus posturas las cuales responden a sus principios, aunque no sean aceptadas. A partir de los resultados se llega a la conclusión de que los estudiantes son capaces de actuar éticamente y están por encima de todo reproche, manteniendo

coherencia entre lo que siente, lo que dice, lo que hace y el valor para concluir posturas de manera apropiada.

Pregunta N° 09. Suelo estar abierto a las ideas, enfoques novedosos y la información innovadora.

Tabla 11

Suelo estar abierto a las ideas, enfoques novedosos y la información innovadora

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| | A veces | 29 | 14,1 | 14,1 | 15,5 |
| | Casi siempre | 100 | 48,5 | 48,5 | 64,1 |
| | Siempre | 74 | 35,9 | 35,9 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

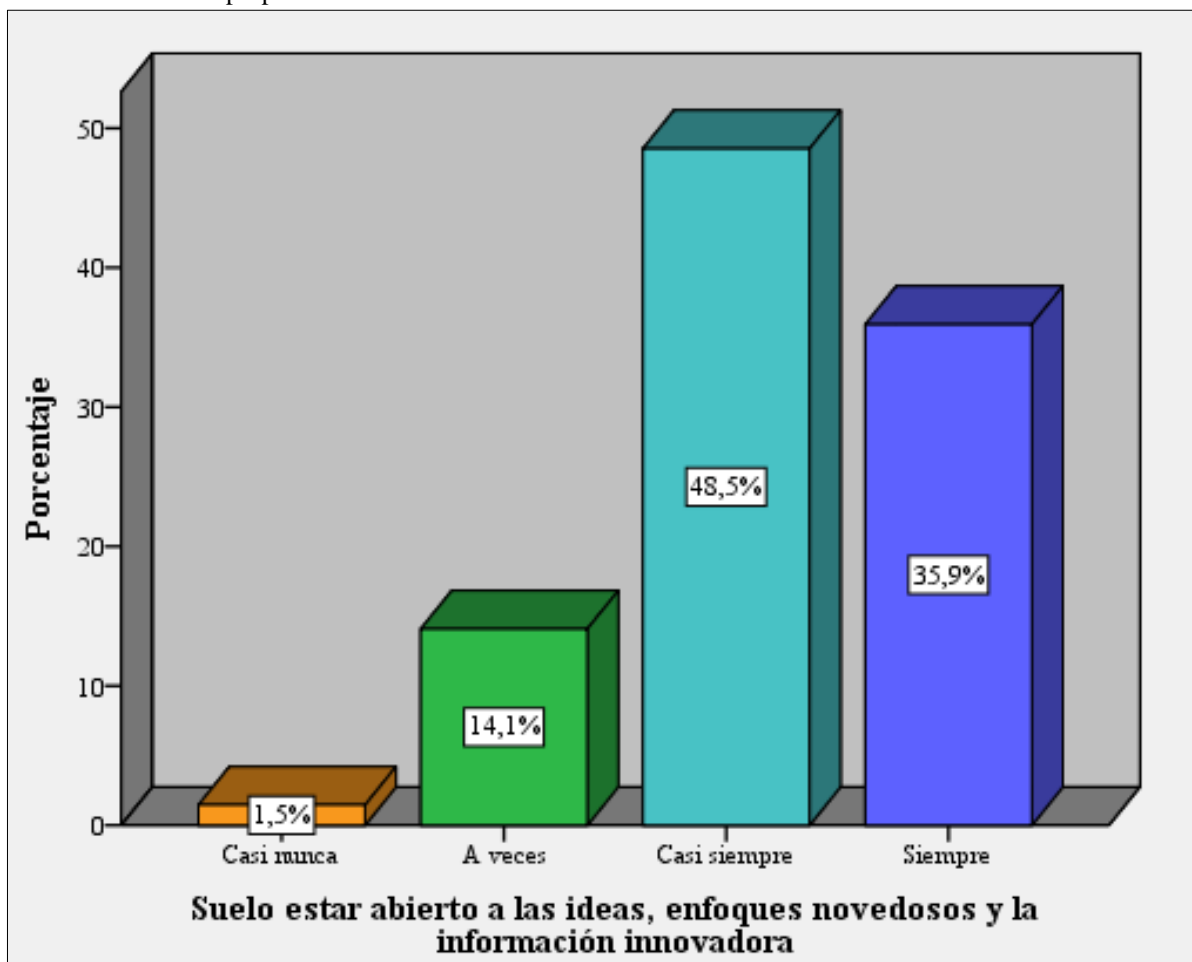


Figura 9. Suelo estar abierto a las ideas, enfoques novedosos y la información innovadora.

Fuente: Tabla 11.

En la tabla 11 y la figura 9 aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,5% (3) de los estudiantes casi nunca están abiertos a las ideas, enfoques novedosos, el 14,1% (29) de los estudiantes a veces están abiertos a las ideas, enfoques novedosos, el 48,5% (100) de los estudiantes casi siempre están abiertos a las ideas, enfoques novedosos, el 35,9% (74) de los estudiantes siempre están abiertos a las ideas, enfoques novedosos y a la información innovadora. A partir de los resultados se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre son propensos a estar abiertos a nuevas ideas y enfoques novedosos, los cuales les servirán como guía para iniciar y emprender nuevas cosas que les lleven al éxito.

Pregunta N° 10. Suelo esforzarme por mejorar cada día en el manejo de mis emociones y persisto en ir tras la meta pese a los obstáculos y contratiempos.

Tabla 12

Suelo esforzarme por mejorar cada día en el manejo de mis emociones y persisto en ir tras la meta pese a los obstáculos y contratiempos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| | A veces | 21 | 10,2 | 10,2 | 11,7 |
| | Casi siempre | 87 | 42,2 | 42,2 | 53,9 |
| | Siempre | 95 | 46,1 | 46,1 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

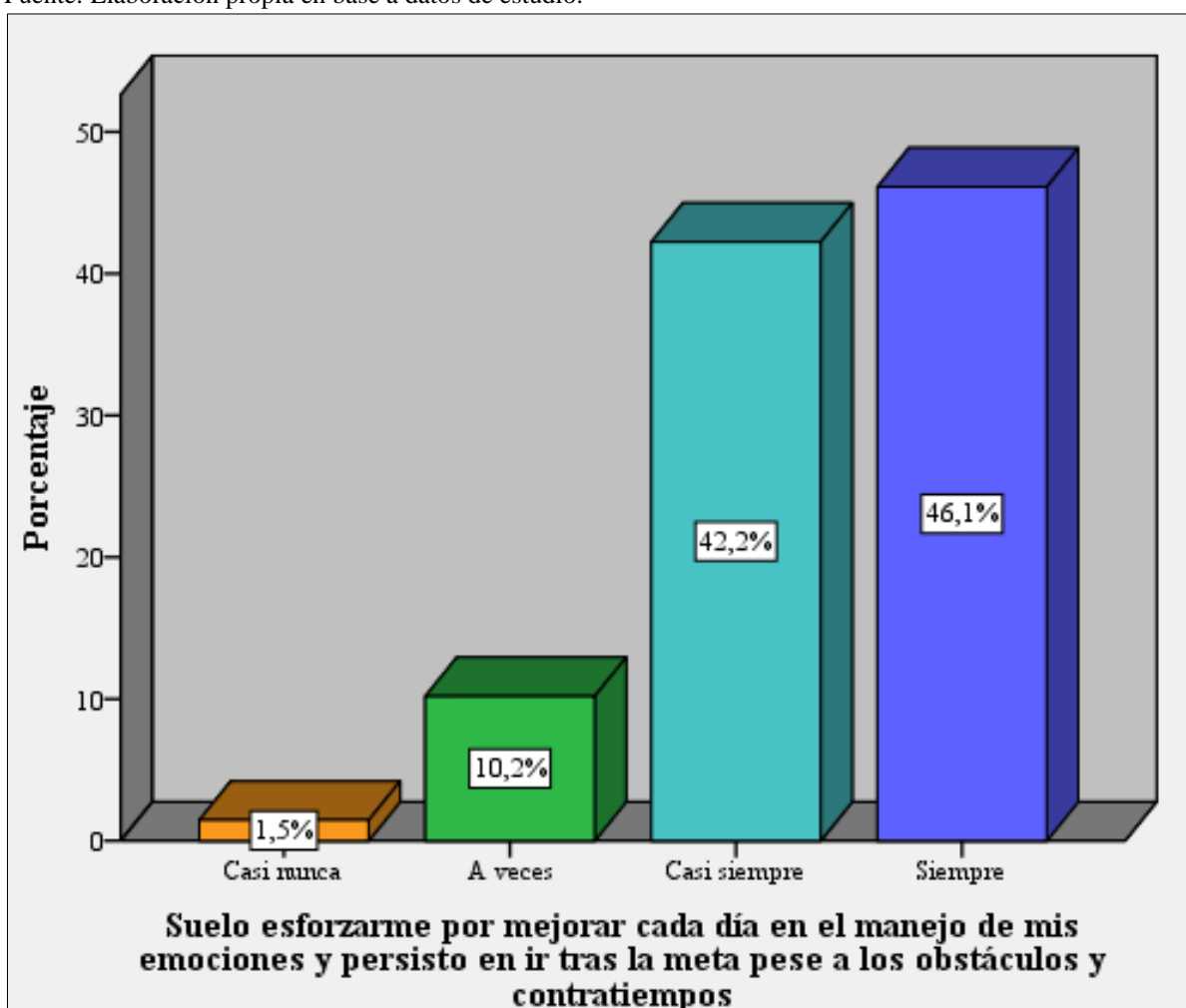


Figura 10. Suelo esforzarme por mejorar cada día en el manejo de mis emociones y persisto en ir tras la meta pese a los obstáculos y contratiempos.

Fuente: Tabla 12.

En la tabla 12 y la figura 10, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,5% (3) de los estudiantes casi nunca se esfuerzan por mejorar en el manejo de sus emociones y en la persistencia de una meta pese a los obstáculos y contratiempos, el 10,2% (21) de los estudiantes a veces se esfuerzan por mejorar en el manejo de sus emociones y en la persistencia de una meta pese a los obstáculos y contratiempos, el 42,2% (87) de los estudiantes casi siempre se esfuerzan por mejorar en el manejo de sus emociones y

en la persistencia de una meta pese a los obstáculos y contratiempos, el 46,1% (95) de los estudiantes siempre se esfuerzan por mejorar en el manejo de sus emociones y en la persistencia de una meta pese a los obstáculos y contratiempos. A partir de los resultados hallados se concluye que los estudiantes se esfuerzan por mejorar cada día en el manejo de sus emociones pese a las barreras que se les presentan, este elemento primordial de la inteligencia emocional también les ayuda en ser consecuentes con sus metas y perseguirlas hasta lograrlas.

Pregunta N° 11. No actúo por miedo al fracaso, sino por lograr el éxito.

Tabla 13

No actúo por miedo al fracaso, sino por lograr el éxito

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 2,4 |
| | A veces | 63 | 30,6 | 30,6 | 33,0 |
| | Casi siempre | 91 | 44,2 | 44,2 | 77,2 |
| | Siempre | 47 | 22,8 | 22,8 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

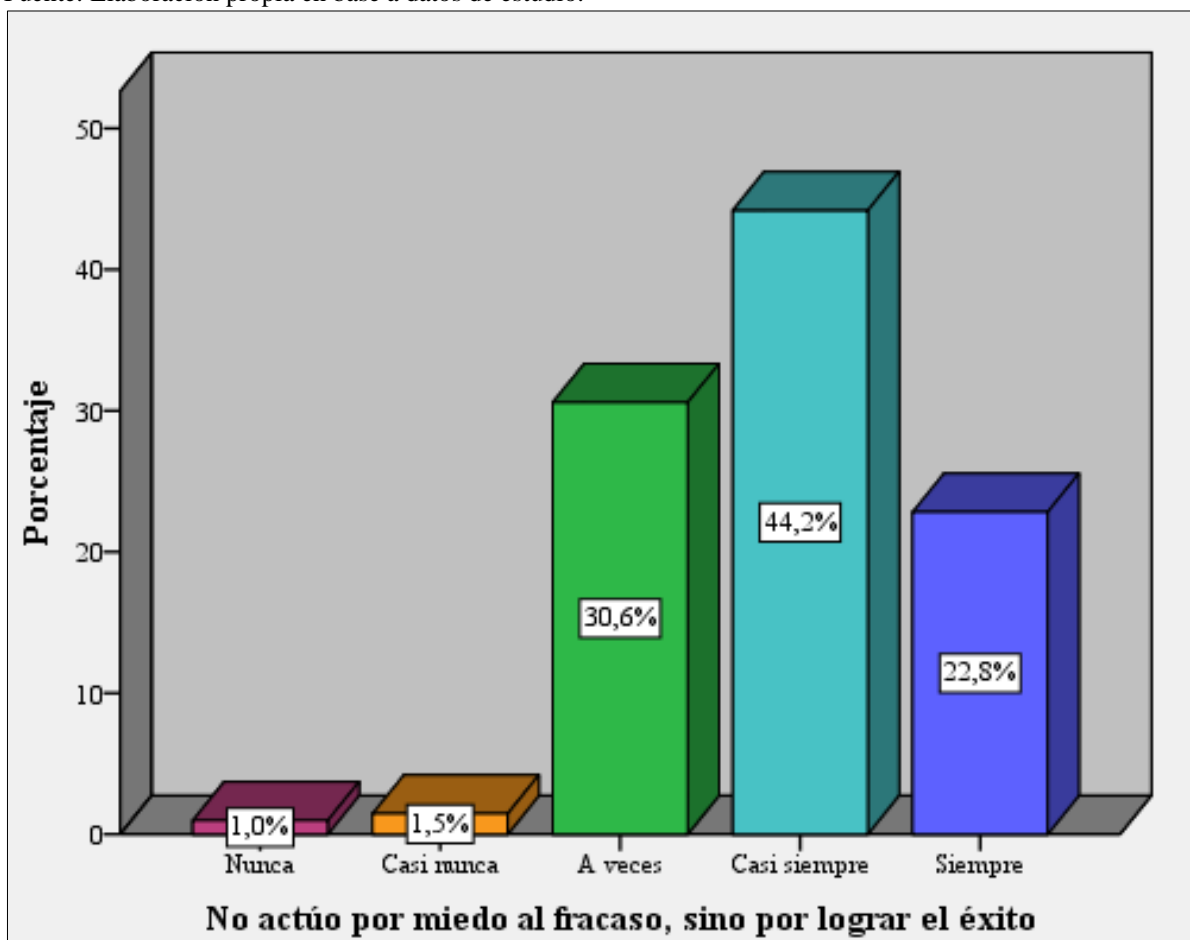


Figura 11. No actúo por miedo al fracaso, sino por lograr el éxito.

Fuente: Tabla 13.

En la tabla 13 y la figura 11, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de los estudiantes no actúan por miedo al fracaso, sino por lograr el éxito, el 1,5% (3) de los estudiantes casi nunca no actúa

por miedo al fracaso sino por lograr el éxito, el 30,6% (63) de los estudiantes a veces no actúan por miedo al fracaso sino por lograr el éxito, el 44,2% (91) de los estudiantes casi siempre no actúan por miedo al fracaso sino por lograr el éxito, el 22,8% (47) de los estudiantes siempre no actúa por miedo al fracaso sino por lograr el éxito. Con los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que los estudiantes actúan a fin de lograr el éxito dejando al lado e miedo al fracaso es decir, son capaces de entusiasmarse por su trabajo y por el logro de sus metas, dándose ánimos necesarios para ser exitosos.

Pregunta N° 12. Considero que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales.

Tabla 14

Considero que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 5 | 2,4 | 2,4 | 2,4 |
| | A veces | 59 | 28,6 | 28,6 | 31,1 |
| | Casi siempre | 89 | 43,2 | 43,2 | 74,3 |
| | Siempre | 53 | 25,7 | 25,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

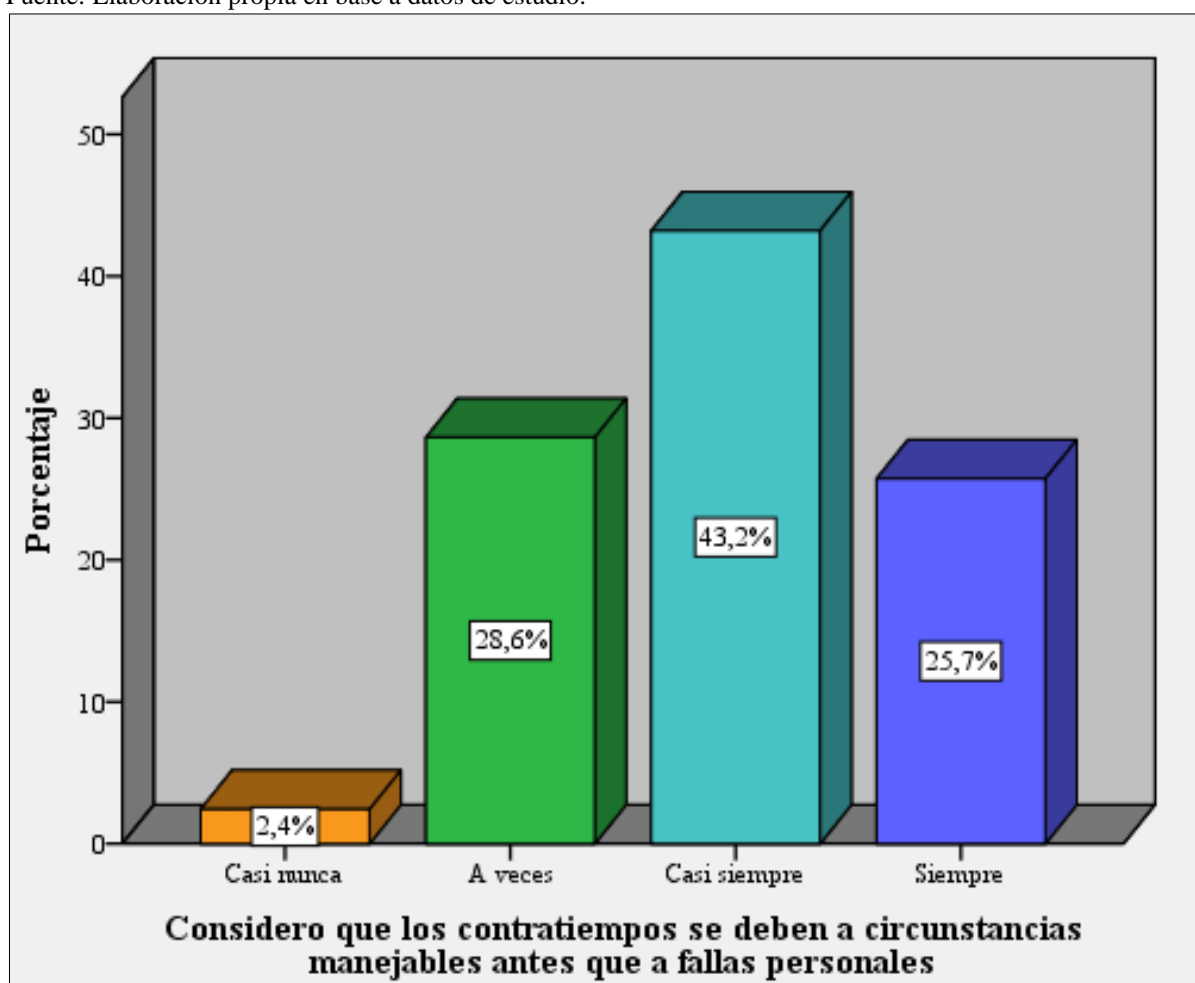


Figura 12. Considero que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales.

Fuente: Tabla 14.

En la tabla 14 y la figura 12, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,4% (5) de los estudiantes casi

nunca considera que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales, el 28,6% (59) de los estudiantes a veces considera que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales, el 43,2% (89) de los estudiantes casi siempre considera que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales, el 25,7% (53) de los estudiantes siempre considera que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales. A partir de los resultados se llega a la conclusión de que los estudiantes consideran que los contratiempos se deben a circunstancias manejables, orientando sus actividades a unos objetivos y resultados claros.

B) AUTOGESTIÓN

Pregunta N° 13. En vez de desistir frente a los obstáculos o decepciones, permanezco optimista y con esperanza, manejando bien mis emociones frente a situaciones difíciles o adversas.

Tabla 15

En vez de desistir frente a los obstáculos o decepciones, permanezco optimista y con esperanza, manejando bien mis emociones frente a situaciones difíciles o adversas

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 5 | 2,4 | 2,4 | 2,4 |
| | A veces | 35 | 17,0 | 17,0 | 19,4 |
| | Casi siempre | 95 | 46,1 | 46,1 | 65,5 |
| | Siempre | 71 | 34,5 | 34,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

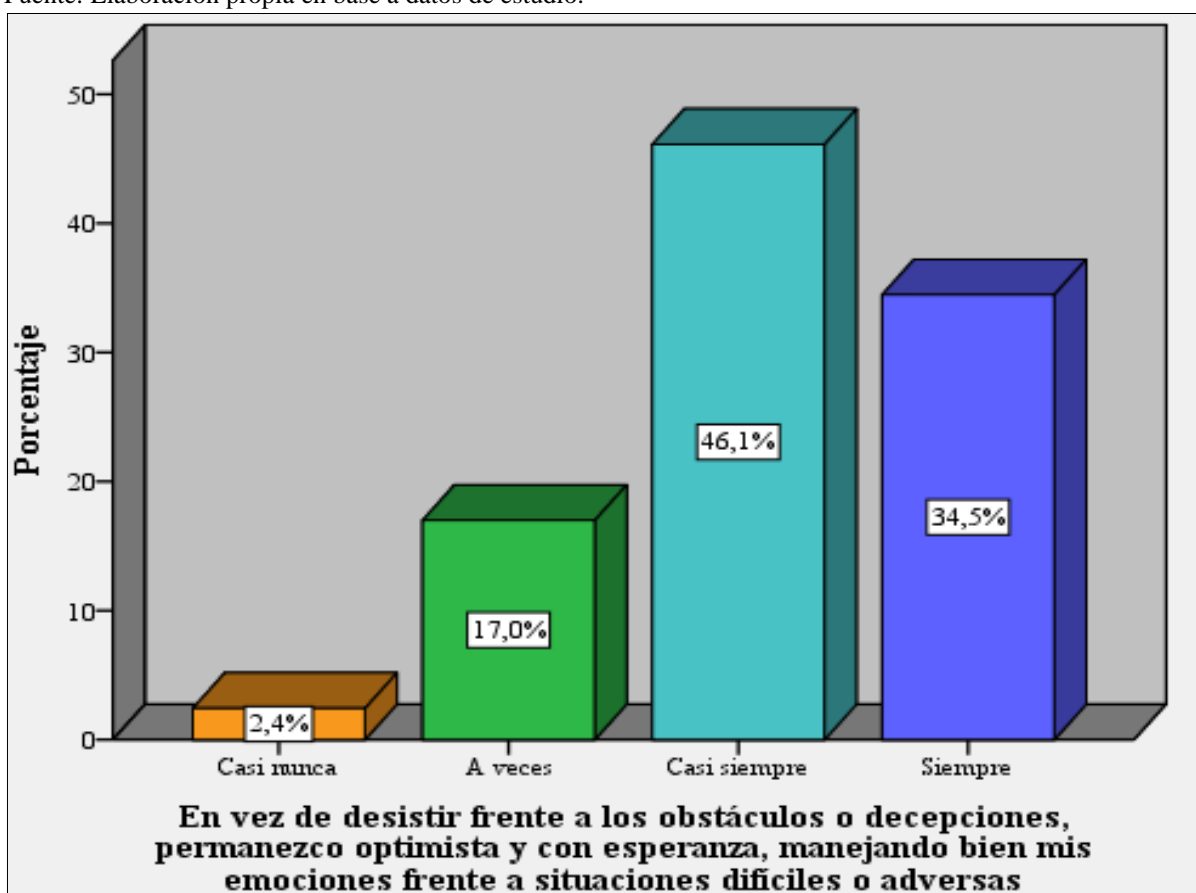


Figura 13. En vez de desistir frente a los obstáculos o decepciones, permanezco optimista y con esperanza, manejando bien mis emociones frente a situaciones difíciles o adversas.

Fuente: Tabla 15.

En la tabla 15 y la figura 13, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,4% (5) de los estudiantes casi nunca desisten frente a los obstáculos o decepciones, sino permanecen optimistas y con esperanza, manejando bien sus emociones frente a situaciones difíciles o adversas, el 17,0% (35) de los estudiantes a veces no desisten frente a los obstáculos o decepciones, sino permanecen optimistas y con esperanza, manejando bien sus emociones frente a situaciones difíciles o adversas, el 46,1% (95) de los estudiantes casi siempre no desisten frente a los obstáculos o decepciones, sino permanecen optimistas y con esperanza, manejando bien sus emociones frente a situaciones difíciles o adversas considera que los contratiempos se deben a circunstancias manejables antes que a fallas personales, el 34,5% (71) de los estudiantes siempre no desisten frente a los obstáculos o decepciones, sino permanecen optimistas y con esperanza, manejando bien sus emociones frente a situaciones difíciles o adversas. A partir de los resultados se muestra que los estudiantes casi siempre permanecen optimistas antes que desistir a los obstáculos, con el incremento de esta competencia las personas trabajan más desde las expectativas de éxito, los cuales les permiten creer firmemente en que pueden determinar su futuro con su voluntad y no se desanimen ante los obstáculos.

Pregunta N° 14. Manejo bien mis impulsos aún en contra de mis sentimientos, siendo capaz de permanecer equilibrado, positivo e imperturbable aún en momentos críticos.

Tabla 16

Manejo bien mis impulsos aún en contra de mis sentimientos, siendo capaz de permanecer equilibrado, positivo e imperturbable aún en momentos críticos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 8 | 3,9 | 3,9 | 4,4 |
| | A veces | 53 | 25,7 | 25,7 | 30,1 |
| | Casi siempre | 92 | 44,7 | 44,7 | 74,8 |
| | Siempre | 52 | 25,2 | 25,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

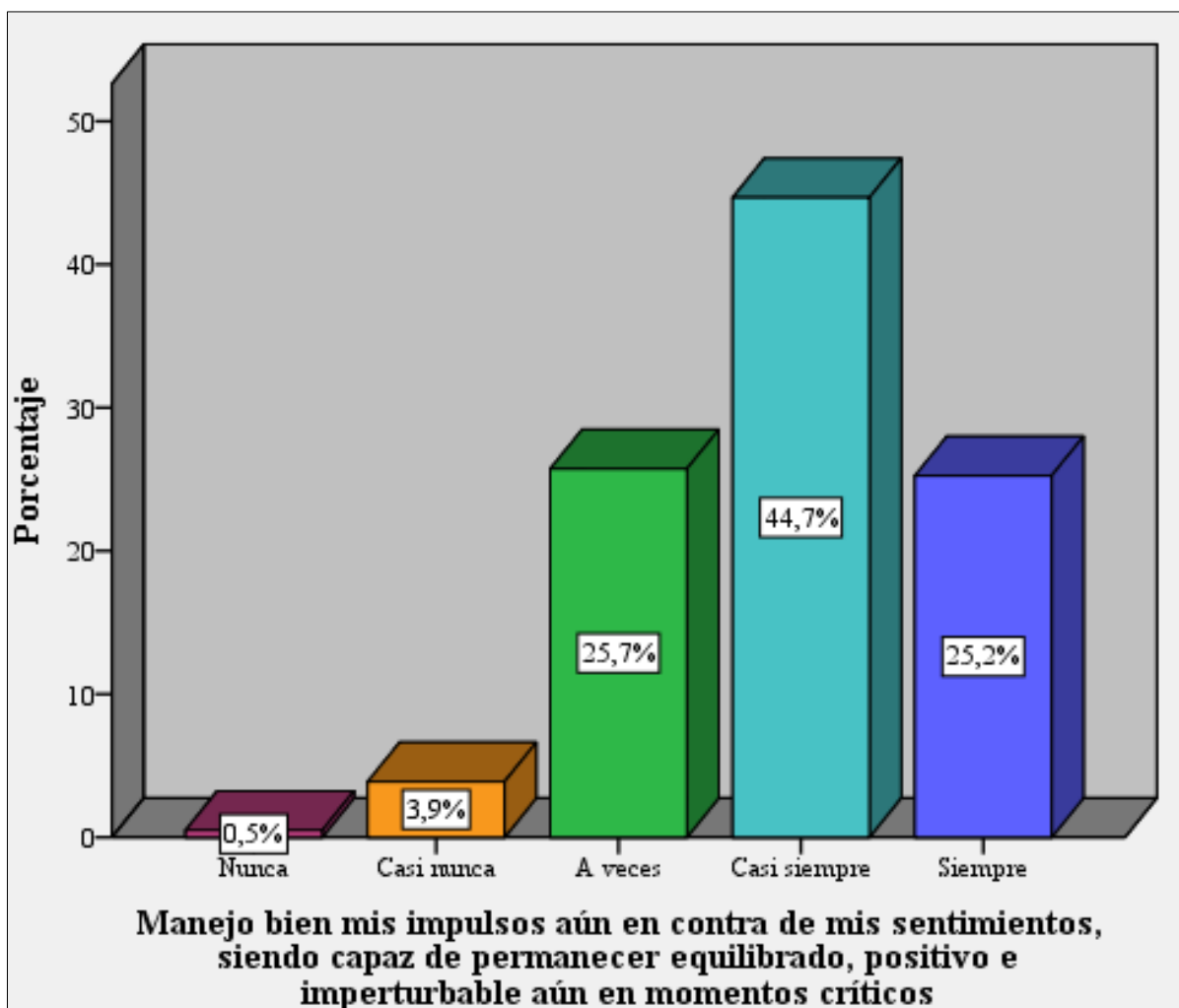


Figura 14. Manejo bien mis impulsos aún en contra de mis sentimientos, siendo capaz de permanecer equilibrado, positivo e imperturbable aún en momentos críticos.

Fuente: Tabla 16.

En la tabla 16 y la figura 14, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca manejan bien sus impulsos aún en contra de sus sentimientos, siendo capaces de permanecer equilibrados, positivos e imperturbables aún en momentos críticos; 3,9% (8) de los estudiantes casi nunca manejan bien sus impulsos aún en contra de sus sentimientos, siendo capaces de permanecer equilibrados, positivos e imperturbables aún en momentos críticos, el 25,7% (53) de los estudiantes a veces manejan bien sus impulsos aún en contra de sus sentimientos, siendo capaces de permanecer equilibrados, positivos e imperturbables aún en momentos críticos, el 44,7% (92) de los estudiantes casi siempre manejan bien sus impulsos aún en contra de sus sentimientos, siendo capaces de permanecer equilibrados, positivos e imperturbables aún en momentos críticos, mientras que el 25,2% (52) manejan bien sus impulsos aún en contra de sus sentimientos, siendo capaces de permanecer equilibrados, positivos e imperturbables aún en momentos críticos. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes manejan bien sus impulsos y permanecen equilibrados aun en momentos críticos, lo cual los impulsa a manejar de manera positiva sus emociones dispuestos a compartir ideas y estar dispuestos a escuchar a fin de eliminar las emociones negativas e incrementar las emociones positivas que nos ayudaran en nuestra capacidad de actuar y responder en un momento dado.

Pregunta N° 15. Pienso con claridad y permanezco concentrado a pesar de las presiones que se me presenten cuando tomo una decisión.

Tabla 17

Pienso con claridad y permanezco concentrado a pesar de las presiones que se me presenten cuando tomo una decisión

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | A veces | 40 | 19,4 | 19,4 | 22,3 |
| | Casi siempre | 98 | 47,6 | 47,6 | 69,9 |
| | Siempre | 62 | 30,1 | 30,1 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.



Figura 15. Pienso con claridad y permanezco concentrado a pesar de las presiones que se me presenten cuando tomo una decisión.

Fuente: Tabla 17.

En la tabla 17 y la figura 15, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,9% (6) de los estudiantes casi nunca piensan con claridad y permanecen concentrados a pesar de las presiones cuando toman una decisión, el 19,4% (40) de los estudiantes a veces piensan con claridad y permanecen concentrados a pesar de las presiones cuando toman una decisión, el 47,6% (98) de los estudiantes casi siempre piensan con claridad y permanecen concentrados a pesar de las presiones cuando toman una decisión y el 30,1% (62) de los estudiantes siempre piensan con claridad y permanecen concentrados a pesar de las presiones

cuando toman una decisión. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes piensan con claridad y permanecen concentrados ante las presiones, esto quiere decir que toman decisiones a partir de un razonamiento claro.

Pregunta N° 16. Soy flexible para reaccionar ante los cambios.

Tabla 18

Soy flexible para reaccionar ante los cambios

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | Casi nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 2,9 |
| | A veces | 50 | 24,3 | 24,3 | 27,2 |
| | Casi siempre | 92 | 44,7 | 44,7 | 71,8 |
| | Siempre | 58 | 28,2 | 28,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

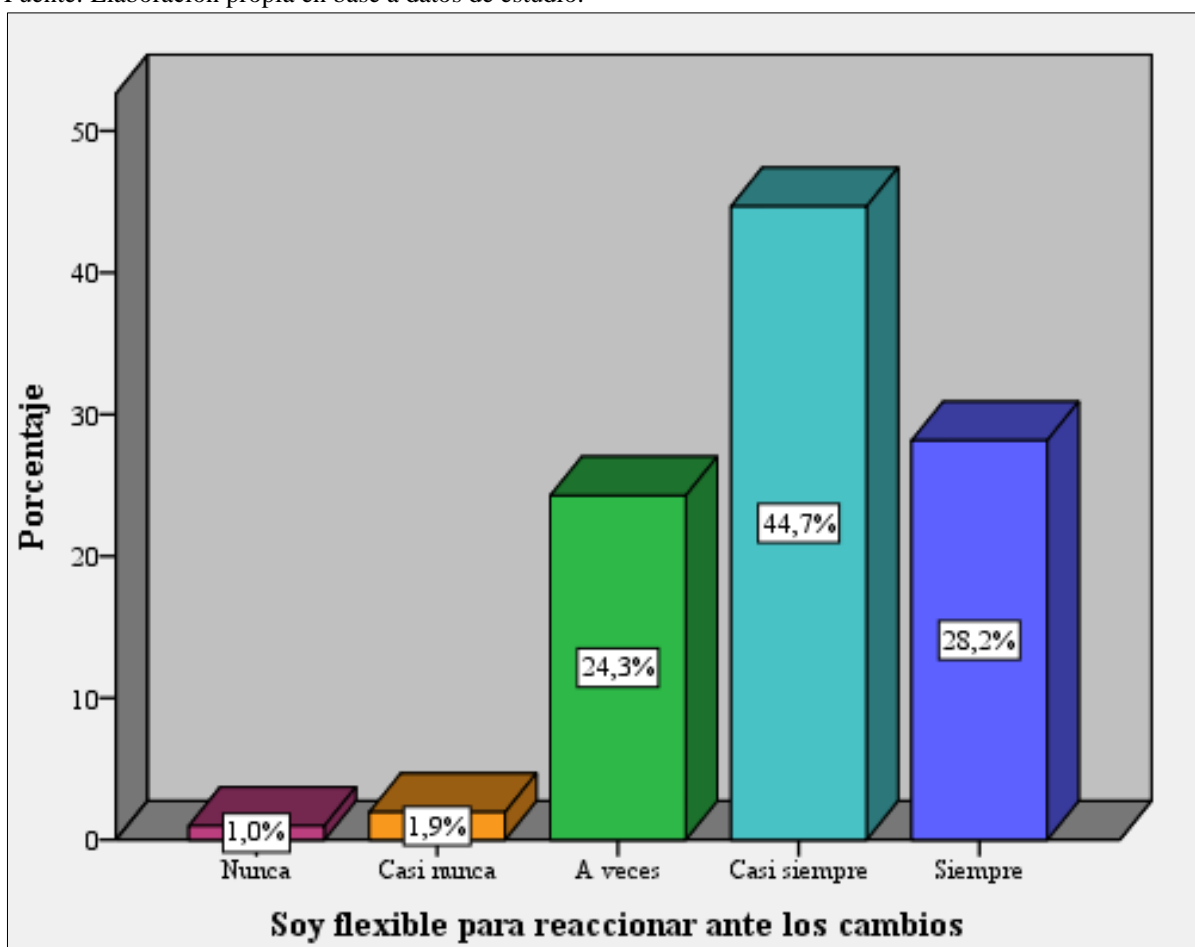


Figura 16. Soy flexible para reaccionar ante los cambios.

Fuente: Tabla 18.

En la tabla 18 y la figura 16, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de estudiantes nunca son flexibles para reaccionar ante los cambios, el 1,9% (4) de los estudiantes casi nunca son flexibles para reaccionar ante los cambios, el 24,3% (50) de los estudiantes a veces son flexibles para reaccionar ante los cambios, el 44,7% (92) de los estudiantes son flexibles para reaccionar ante los cambios, mientras que el 28,2% (58) siempre son flexibles para reaccionar ante los cambios. A partir de los

resultados se llega a la conclusión de que los estudiantes son flexibles a la hora de reaccionar a los cambios mediante el cual son capaces de afrontar y gestionar cambios en circunstancias distintas.

Pregunta N° 17. Manejo con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes.

Tabla 19

Manejo con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 7 | 3,4 | 3,4 | 3,4 |
| | A veces | 38 | 18,4 | 18,4 | 21,8 |
| | Casi siempre | 99 | 48,1 | 48,1 | 69,9 |
| | Siempre | 62 | 30,1 | 30,1 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

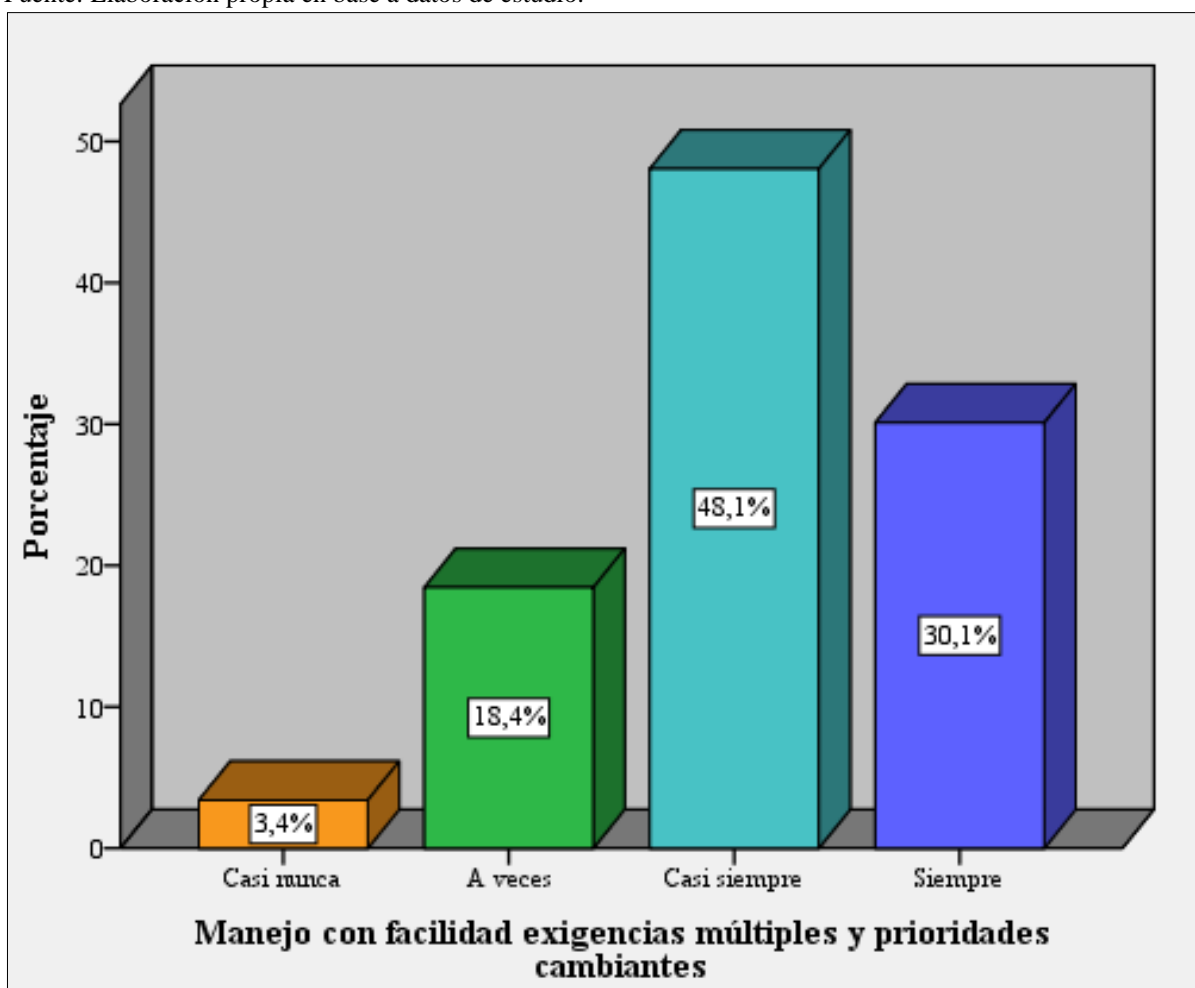


Figura 17. Manejo con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes.

Fuente: Tabla 19.

En la tabla 19 y la figura 17, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 3,4% (7) de los estudiantes casi nunca manejan con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes, el 18,4% (38) de los estudiantes a veces manejan con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes, el 48,1% (99) de los estudiantes casi siempre manejan con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes y el 30,1% (62) de los estudiantes siempre manejan con facilidad exigencias múltiples y prioridades cambiantes. A partir de los resultados se llega a la conclusión de que los estudiantes son propensos a

manejar con facilidad exigencias cambiantes, aprendiendo a adaptarse según las necesidades en este mundo cambiante y volátil donde existen impactos globales que repercute en la persona, con la finalidad de que no se dejen derrumbar fácil.

Pregunta N° 18. Suelo esforzarme por cumplir mis objetivos y metas día a día y busco información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar mi desempeño.

Tabla 20

Suelo esforzarme por cumplir mis objetivos y metas día a día y busco información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar mi desempeño

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 16 | 7,8 | 7,8 | 8,3 |
| | Casi siempre | 87 | 42,2 | 42,2 | 50,5 |
| | Siempre | 102 | 49,5 | 49,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

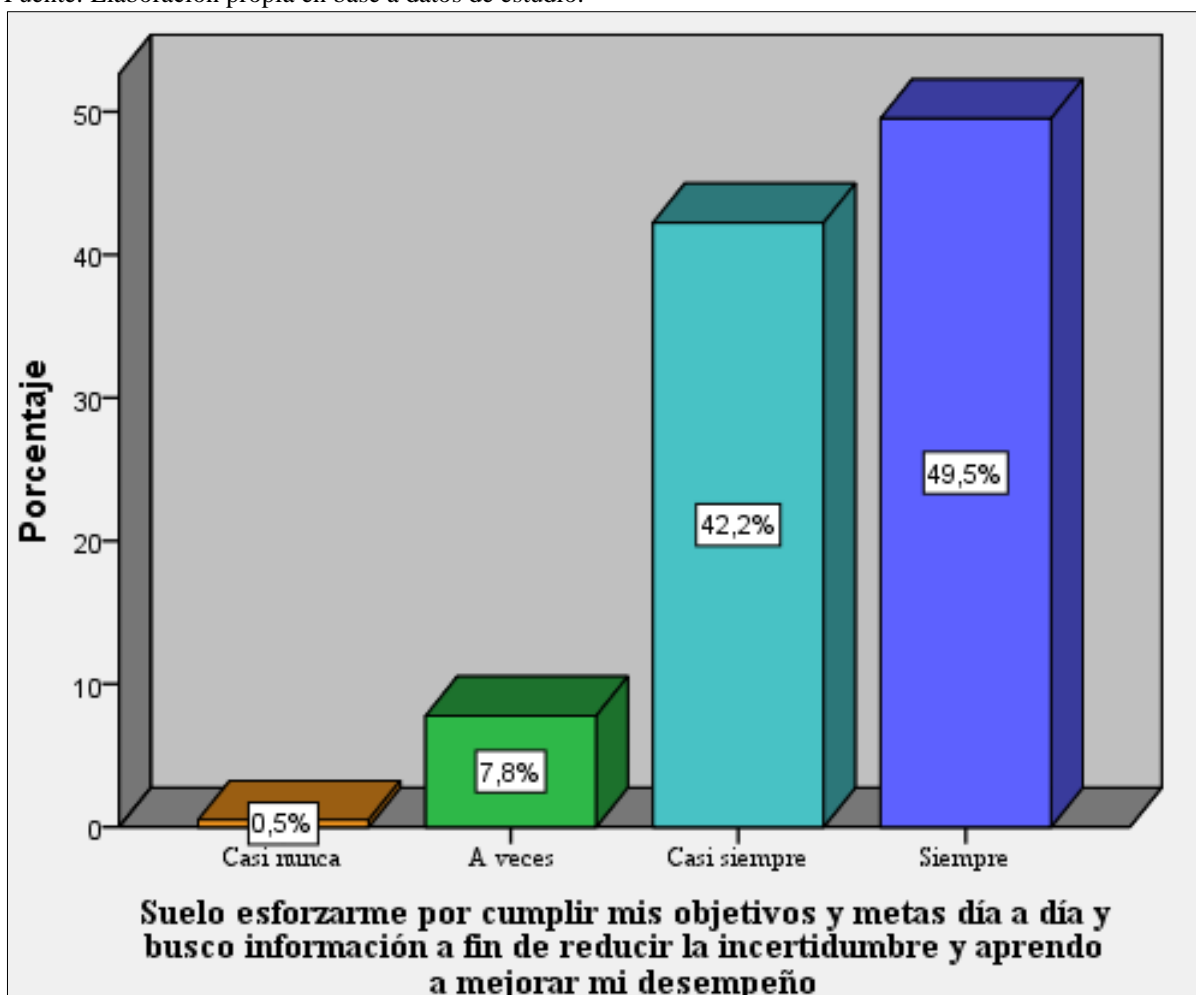


Figura 18. Suelo esforzarme por cumplir mis objetivos y metas día a día y busco información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar mi desempeño.

Fuente: Tabla 20.

En la tabla 20 y la figura 18, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de los estudiantes casi nunca suelen esforzarse por cumplir sus objetivos y metas día a día buscando información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar su desempeño, el 7,8% (16) de los estudiantes a veces

suelen esforzarse por cumplir sus objetivos y metas día a día buscando información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar su desempeño, el 42,2% (87) de los estudiantes casi siempre suelen esforzarse por cumplir sus objetivos y metas día a día buscando información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar su desempeño, en cambio el 49,5% (102) de los estudiantes siempre suelen esforzarse por cumplir sus objetivos y metas día a día buscando información a fin de reducir la incertidumbre y aprendo a mejorar su desempeño. A partir de estos resultados se demuestra que los estudiantes se esfuerzan en cumplir sus objetivos buscando información que les permite mejorar su desempeño, buscando la excelencia y orientándose a mejorar a responder normas de excelencia que les sumen como personas dispuestas a abrirse a nuevos retos.

Pregunta N° 19. Estoy dispuesto a realizar sacrificios para lograr mis objetivos y metas.

Tabla 21

Estoy dispuesto a realizar sacrificios para lograr mis objetivos y metas

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 12 | 5,8 | 5,8 | 6,3 |
| | Casi siempre | 64 | 31,1 | 31,1 | 37,4 |
| | Siempre | 129 | 62,6 | 62,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

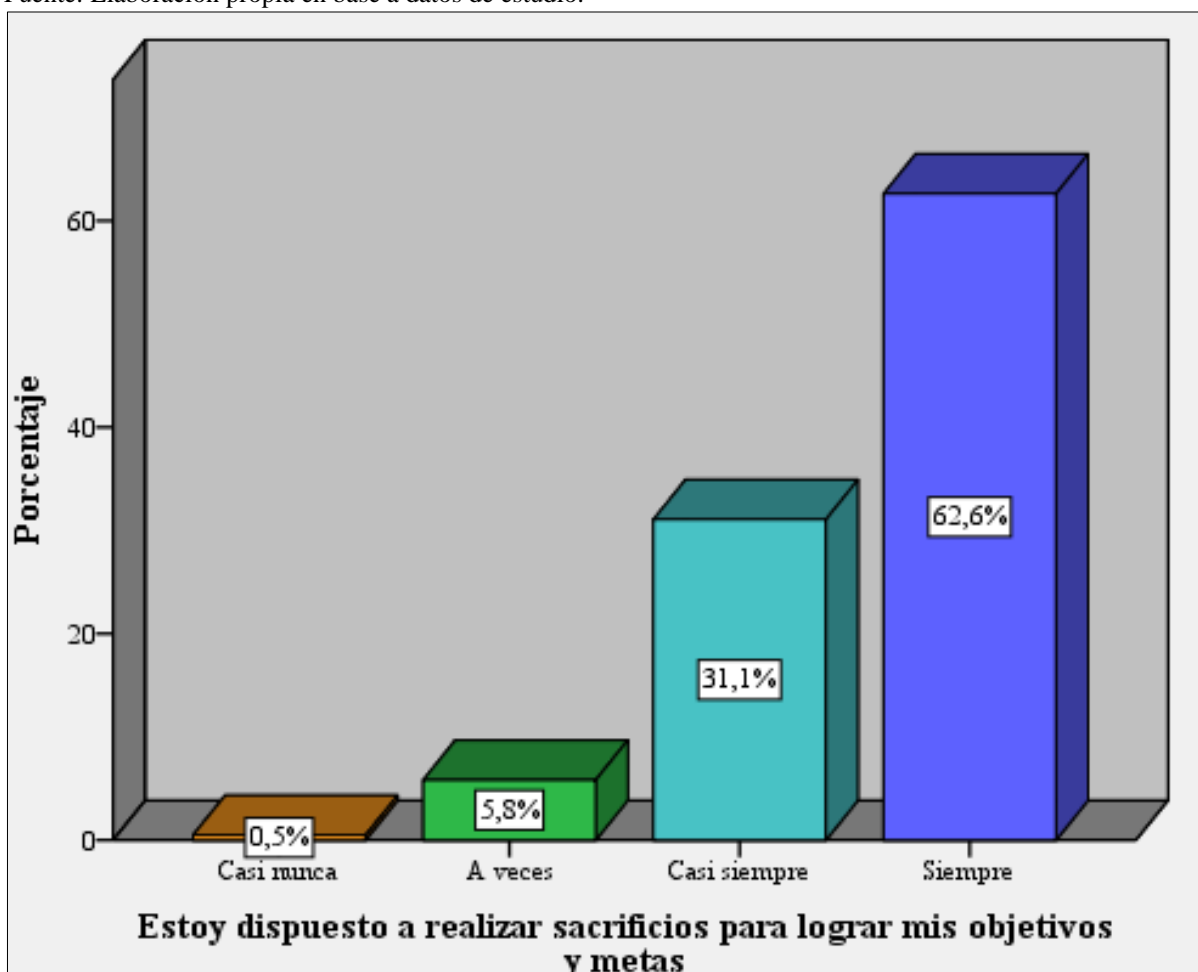


Figura 19. Estoy dispuesto a realizar sacrificios para lograr mis objetivos y metas.

Fuente: Tabla 21.

En la tabla 21 y la figura 19, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de los estudiantes casi nunca están dispuestos a realizar sacrificios para lograr sus objetivos y metas, el 5,8% (12) de los estudiantes a veces están dispuestos a realizar sacrificios para lograr sus objetivos y metas, el 31,1% (64) de los estudiantes casi siempre están dispuestos a realizar sacrificios para lograr sus objetivos y metas, mientras que el 62,6% (129) de los estudiantes siempre están dispuestos a realizar sacrificios a fin de lograr sus objetivos y metas. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes son más propensos a estar dispuestos a realizar sacrificio para lograr lo que planean, con lo cual tienen el potencial de cumplir grandes cosas, disfrutando de las actividades que realicen a fin de lograr avances significativos en su desarrollo personal.

Pregunta N° 20. Me siento útil al contribuir en una meta y me mantengo vigilante ante las oportunidades que se me presenten.

Tabla 22

Me siento útil al contribuir en una meta y me mantengo vigilante ante las oportunidades que se me presenten

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 21 | 10,2 | 10,2 | 10,7 |
| | Casi siempre | 98 | 47,6 | 47,6 | 58,3 |
| | Siempre | 86 | 41,7 | 41,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

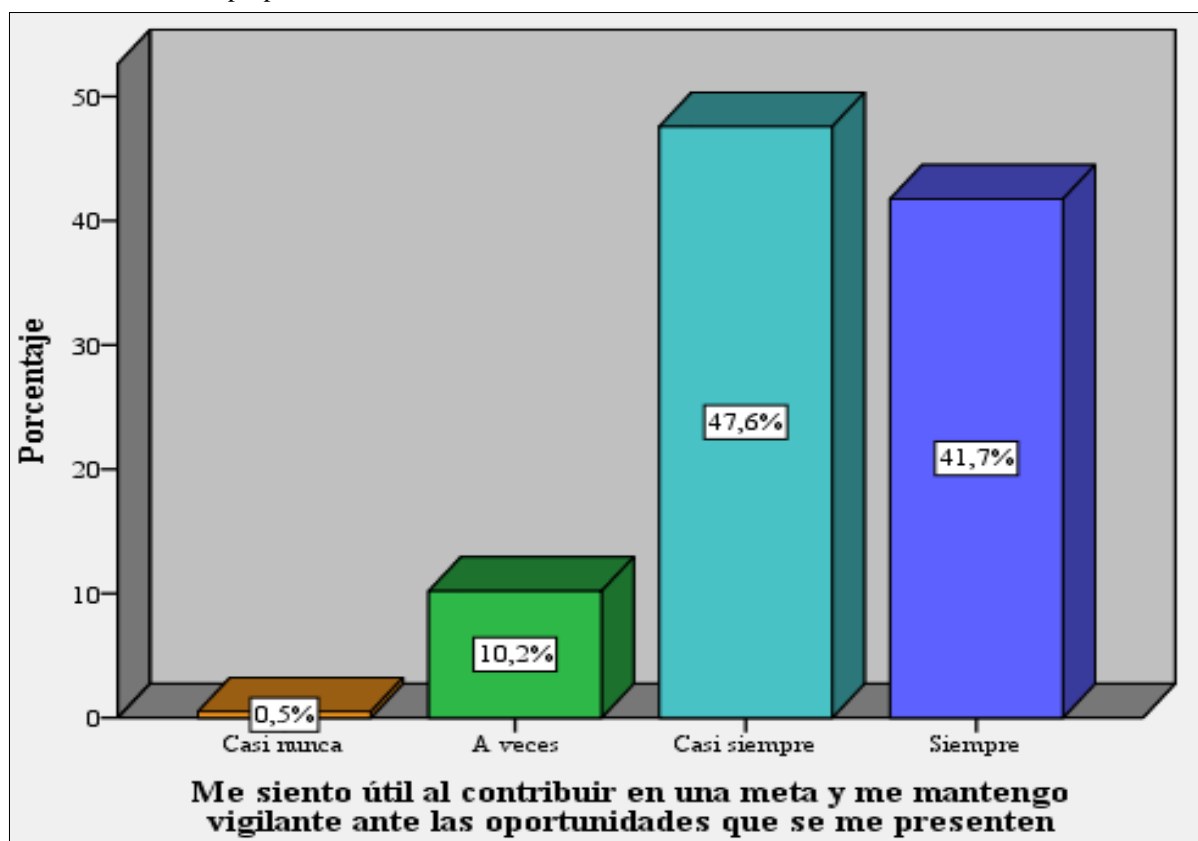


Figura 20. Me siento útil al contribuir en una meta y me mantengo vigilante ante las oportunidades que se me presenten.

Fuente: Tabla 22.

En la tabla 22 y la figura 20, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes casi nunca se sienten útiles al contribuir en una meta y se mantienen vigilantes ante las oportunidades que se presenten, el 10,2% (21) de estudiantes a veces se sienten útiles al contribuir en una meta y se mantienen vigilantes ante las oportunidades que se presenten, el 47,6% (98) de estudiantes casi siempre, e se sienten útiles al contribuir en una meta y se mantienen vigilantes ante las oportunidades que se presenten, mientras que el 41,7% (86) de ellos se sienten útiles al contribuir en una meta y se mantienen vigilantes ante las oportunidades que se presenten.

A partir de los resultados se demuestra que los estudiantes se sienten útiles al contribuir en una meta manteniéndose vigilantes ante las oportunidades, buscando de esta manera actuar con astucia siendo capaces de aprovecharlas en el tiempo y lugar preciso estando preparados a tomar riesgos y una actitud proactiva.

C) CONCIENCIA SOCIAL

Pregunta N° 21. Aunque no comparta la opinión de otra persona, sé ponerme en su lugar y entender su punto de vista.

Tabla 23

Aunque no comparta la opinión de otra persona, sé ponerme en su lugar y entender su punto de vista

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | A veces | 45 | 21,8 | 21,8 | 22,8 |
| | Casi siempre | 104 | 50,5 | 50,5 | 73,3 |
| | Siempre | 55 | 26,7 | 26,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

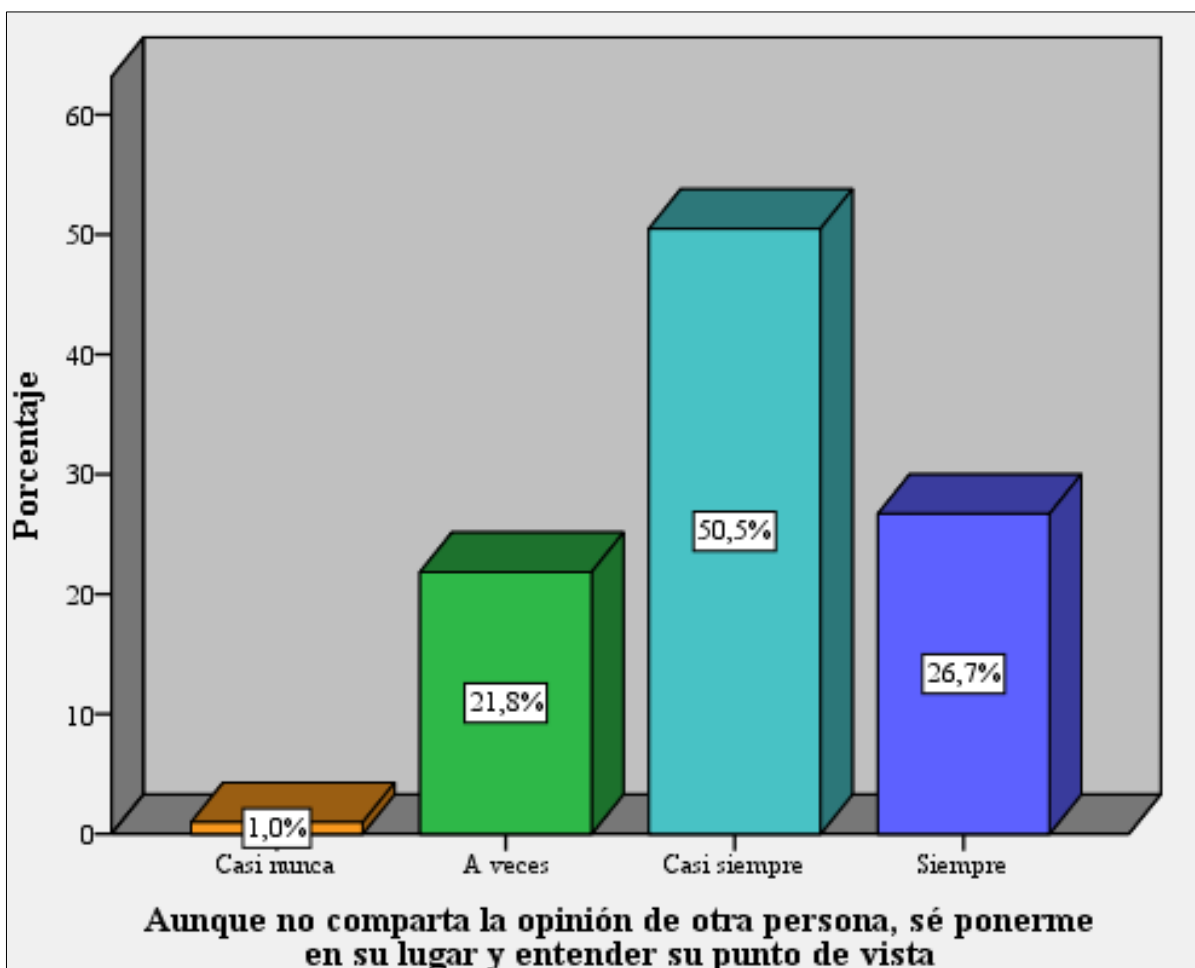


Figura 21. Aunque no comparta la opinión de otra persona, sé ponerme en su lugar y entender su punto de vista.

Fuente: Tabla 23.

En la tabla 23 y la figura 21, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de estudiantes casi nunca a pesar de que no compartan la opinión de otra persona, sé ponen en su lugar y entienden su punto de vista, el 21,8% (45) de estudiantes a veces a pesar de que no compartan la opinión de otra persona, sé ponen en su lugar y entienden su punto de vista, el 50,5% (104) de los estudiantes a pesar de que no compartan la opinión de otra persona, sé ponen en su lugar y entienden su punto de vista y el 26,7% (55) de estudiantes siempre a pesar de que no compartan la opinión de otra persona, sé ponen en su lugar y entienden su punto de vista.

A partir de los resultados obtenidos se concluye que los estudiantes son propensos a respetar las opiniones de los demás y entienden distintos puntos de vistas, percibiendo los sentimientos y perspectivas ajenas interesándose activamente por las preocupaciones de los demás.

Pregunta N° 22. Muestro sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás y ofrezco críticas constructivas identificando los puntos que la otra persona debe mejorar.

Tabla 24

Muestro sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás y ofrezco críticas constructivas identificando los puntos que la otra persona debe mejorar

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 5 | 2,4 | 2,4 | 2,4 |
| | A veces | 96 | 46,6 | 46,6 | 49,0 |
| | Casi siempre | 77 | 37,4 | 37,4 | 86,4 |
| | Siempre | 28 | 13,6 | 13,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

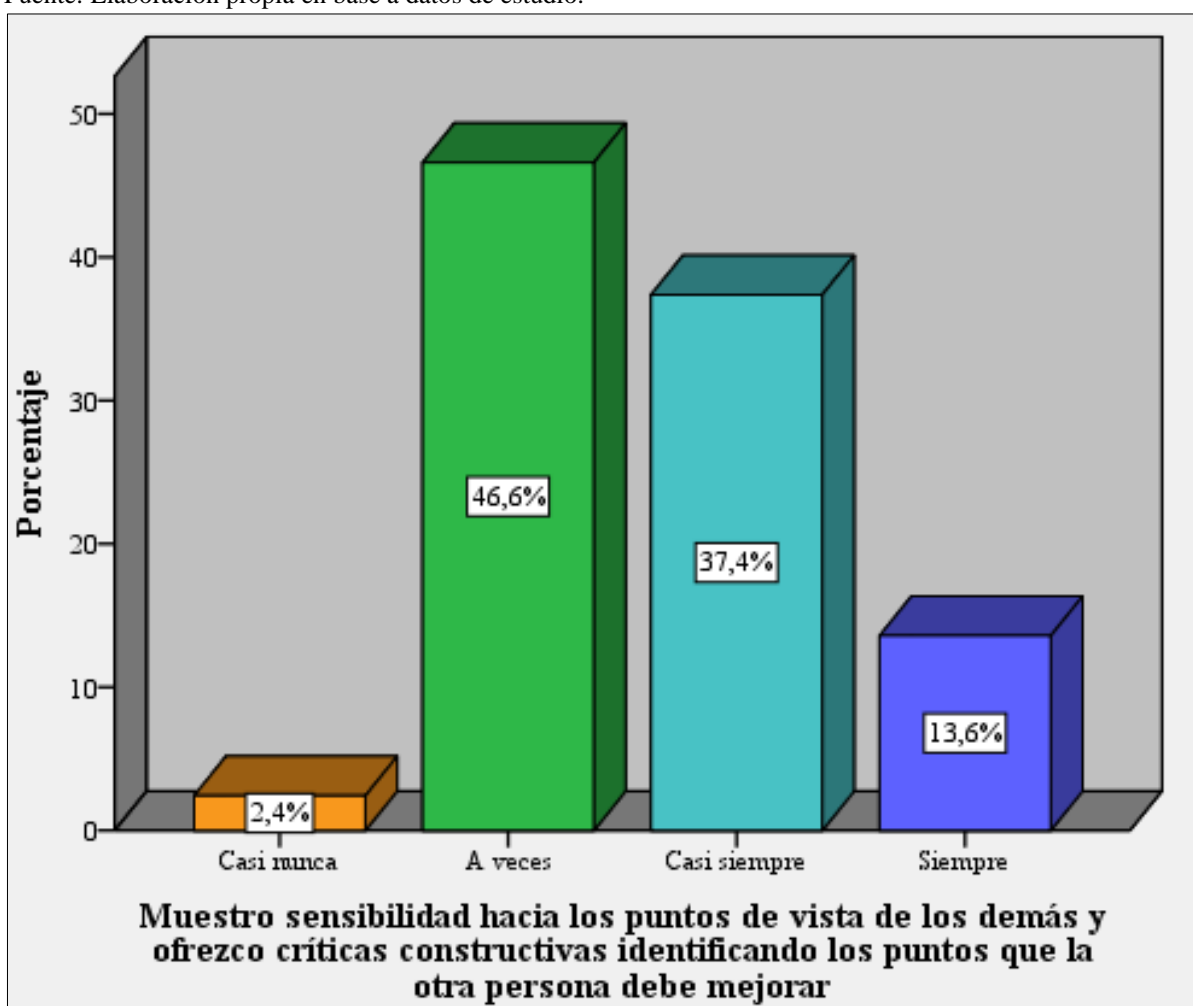


Figura 22. Muestro sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás y ofrezco críticas constructivas identificando los puntos que la otra persona debe mejorar.

Fuente: Tabla 24.

En la tabla 24 y la figura 22, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,4% (5) de estudiantes casi nunca muestran sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás y ofrecen críticas constructivas identificando los puntos que la otra persona debe mejorar, el 46,6% (96) de estudiantes a veces muestran sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás y ofrecen críticas constructivas identificando los puntos que la otra persona debe mejorar, el 37,4% (77) de estudiantes casi siempre muestran sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás y ofrecen críticas constructivas identificando los puntos que la

otra persona debe mejorar y el 13,6% (28) de estudiantes siempre muestran sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás y ofrecen críticas constructivas identificando los puntos que la otra persona debe mejorar. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes a veces muestran sensibilidad hacia los puntos de vista de los demás, lo cual debe de incrementar más a fin de percibir las necesidades de desarrollo de los demás y fomentar de esta manera sus capacidades para lograrlos motivare impulsarlos a iniciar nuevas cosas.

Pregunta N° 23. Me adelanto a las necesidades de congéneres y busco exceder sus expectativas.

Tabla 25

Me adelanto a las necesidades de congéneres y busco exceder sus expectativas

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 10 | 4,9 | 4,9 | 4,9 |
| | A veces | 94 | 45,6 | 45,6 | 50,5 |
| | Casi siempre | 91 | 44,2 | 44,2 | 94,7 |
| | Siempre | 11 | 5,3 | 5,3 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.



Figura 23. Me adelanto a las necesidades de congéneres y busco exceder sus expectativas.

Fuente: Tabla 25.

En la tabla 25 y la figura 23, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 4,9% (10) de estudiantes casi nunca se adelantan a las necesidades de sus congéneres buscando exceder sus expectativas, el 45,6% (94) de estudiantes a veces se adelantan a las necesidades de sus congéneres buscando exceder sus

expectativas, el 44,2% (91) de estudiantes casi siempre se adelantan a las necesidades de sus congéneres buscando exceder sus expectativas y el 5,3% (11) siempre se adelantan a las necesidades de sus congéneres buscando exceder sus expectativas. A partir de los resultados hay tendencia de que los estudiantes se adelantan a las necesidades de sus congéneres, lo cual busca que sean consejeros de las personas ayudándolas desinteresadamente y mostrándose dignos de confianza, ofreciendo lo mejor de sí mismos.

Pregunta N° 24. Entiendo las necesidades de las personas de mi entorno y me adapto a ellas.

Tabla 26

Entiendo las necesidades de las personas de mi entorno y me adapto a ellas

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| | A veces | 56 | 27,2 | 27,2 | 28,6 |
| | Casi siempre | 121 | 58,7 | 58,7 | 87,4 |
| | Siempre | 26 | 12,6 | 12,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.



Figura 24. Entiendo las necesidades de las personas de mi entorno y me adapto a ellas.

Fuente: Tabla 26.

En la tabla 26 y la figura 24, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,5% (3) de estudiantes casi nunca entienden las necesidades de las personas de su entorno y se adaptan a ellas, el 27,2% (56) de estudiantes a veces entienden las necesidades de las personas de su entorno y se adaptan a ellas, el

58,7% (121) de estudiantes casi siempre entienden las necesidades de las personas de su entorno y se adaptan a ellas, mientras que el 12,6% (26) de ellos siempre entienden las necesidades de las personas de su entorno y se adaptan a ellas. A partir de los resultados hallados se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre entienden las necesidades de las personas y se adaptan a ellas, optimizando la atención de necesidades de los demás a fin de exceder sus expectativas y lealtad de los demás.

Pregunta N° 25. Identifico con facilidad las relaciones de poder, que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización.

Tabla 27

Identifico con facilidad las relaciones de poder, que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 7 | 3,4 | 3,4 | 3,4 |
| | A veces | 52 | 25,2 | 25,2 | 28,6 |
| | Casi siempre | 109 | 52,9 | 52,9 | 81,6 |
| | Siempre | 38 | 18,4 | 18,4 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

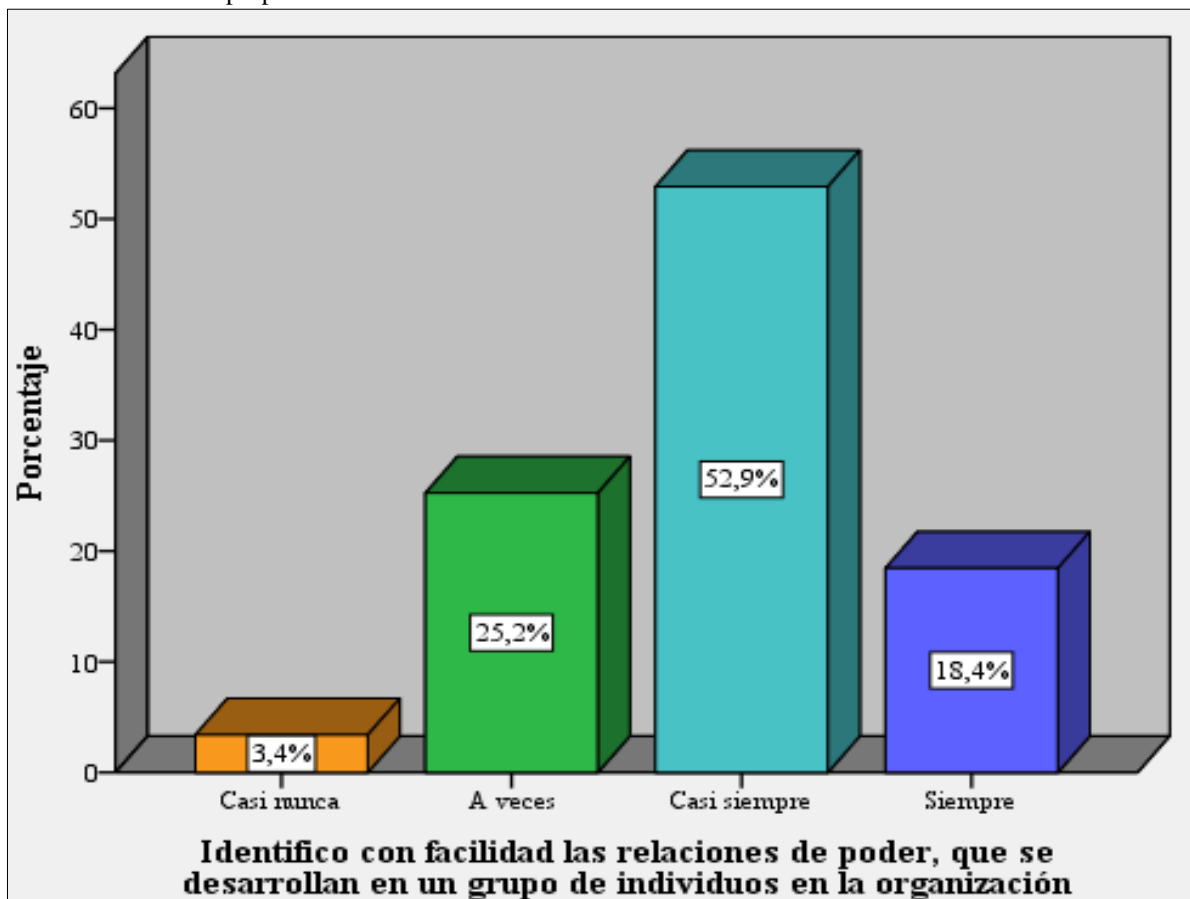


Figura 25. Identifico con facilidad las relaciones de poder, que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización.

Fuente: Tabla 27.

En la tabla 27 y la figura 25, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 3,4% (7) de estudiantes casi nunca identifican con facilidad las relaciones de poder, que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización, el 25,2% (52) de estudiantes a veces identifican con facilidad las relaciones de poder,

que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización, el 52,9% (109) de estudiantes casi siempre identifican con facilidad las relaciones de poder, que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización y el 18,4% (38) de estudiantes siempre identifican con facilidad las relaciones de poder, que se desarrollan en un grupo de individuos en la organización. A partir de los resultados obtenidos se concluye que los estudiantes casi siempre identifican con facilidad las relaciones de poder que se presentan en una organización, el cual es un aspecto importante para la creación de redes de contacto y alianzas estratégicas entre las personas y organizaciones.

Pregunta N° 26. Alerto sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización.

Tabla 28

Alerto sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 5 | 2,4 | 2,4 | 2,9 |
| | A veces | 80 | 38,8 | 38,8 | 41,7 |
| | Casi siempre | 98 | 47,6 | 47,6 | 89,3 |
| | Siempre | 22 | 10,7 | 10,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

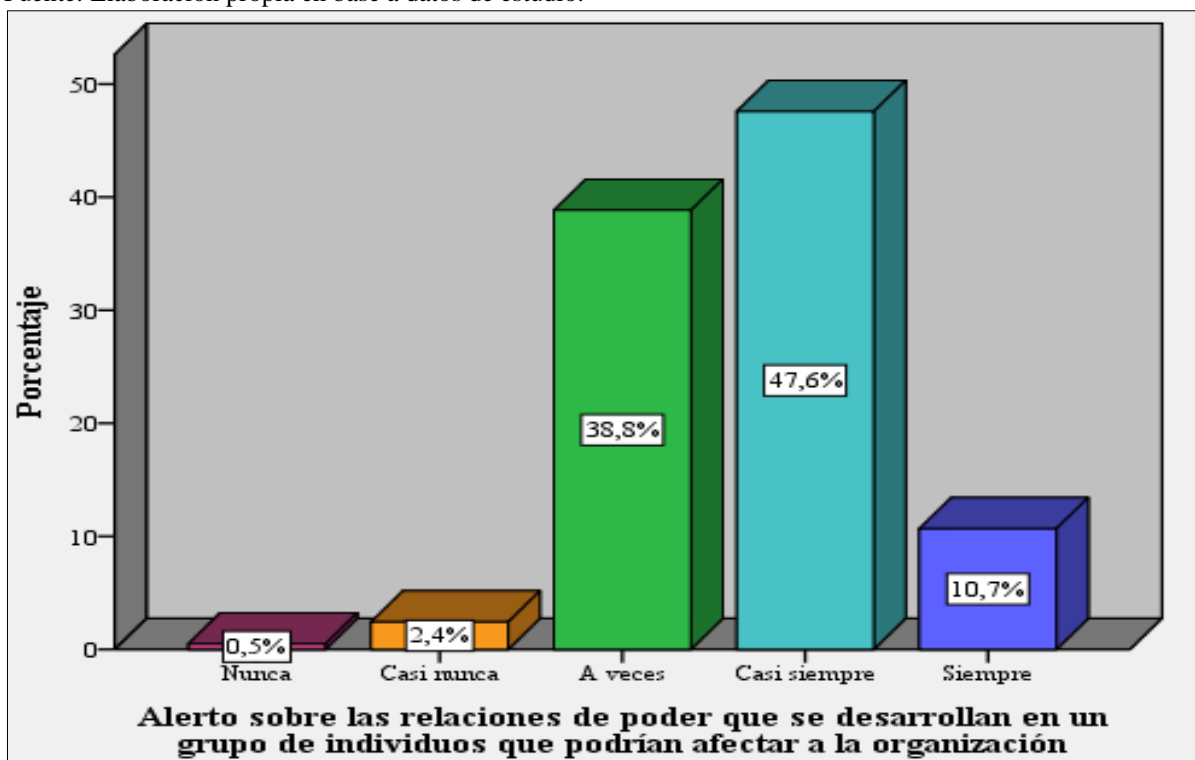


Figura 26. Alerto sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización.

Fuente: Tabla 28.

En la tabla 28 y la figura 26, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca alerta sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización, el 2,4% (5) de estudiantes casi nunca alerta sobre las relaciones de poder que se

desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización, el 38,8% (80) de estudiantes a veces alerta sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización, el 47,6% (98) de estudiantes casi siempre alerta sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización mientras que 10,7% (22) de estudiantes siempre alerta sobre las relaciones de poder que se desarrollan en un grupo de individuos que podrían afectar a la organización. A partir de los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre alertan sobre las relaciones de poder que se desarrollan en una organización, estas relaciones de poder involucran la dominación de la vida de las personas en las relaciones múltiples las cuales permiten el funcionamiento de los poderes dentro de una organización y en la vida cotidiana.

Pregunta N° 27. Comprendo las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas y realizo una adecuada lectura del contexto en el que me desenvuelvo.

Tabla 29

Comprendo las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas y realizo una adecuada lectura del contexto en el que me desenvuelvo

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 7 | 3,4 | 3,4 | 3,4 |
| | A veces | 71 | 34,5 | 34,5 | 37,9 |
| | Casi siempre | 107 | 51,9 | 51,9 | 89,8 |
| | Siempre | 21 | 10,2 | 10,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

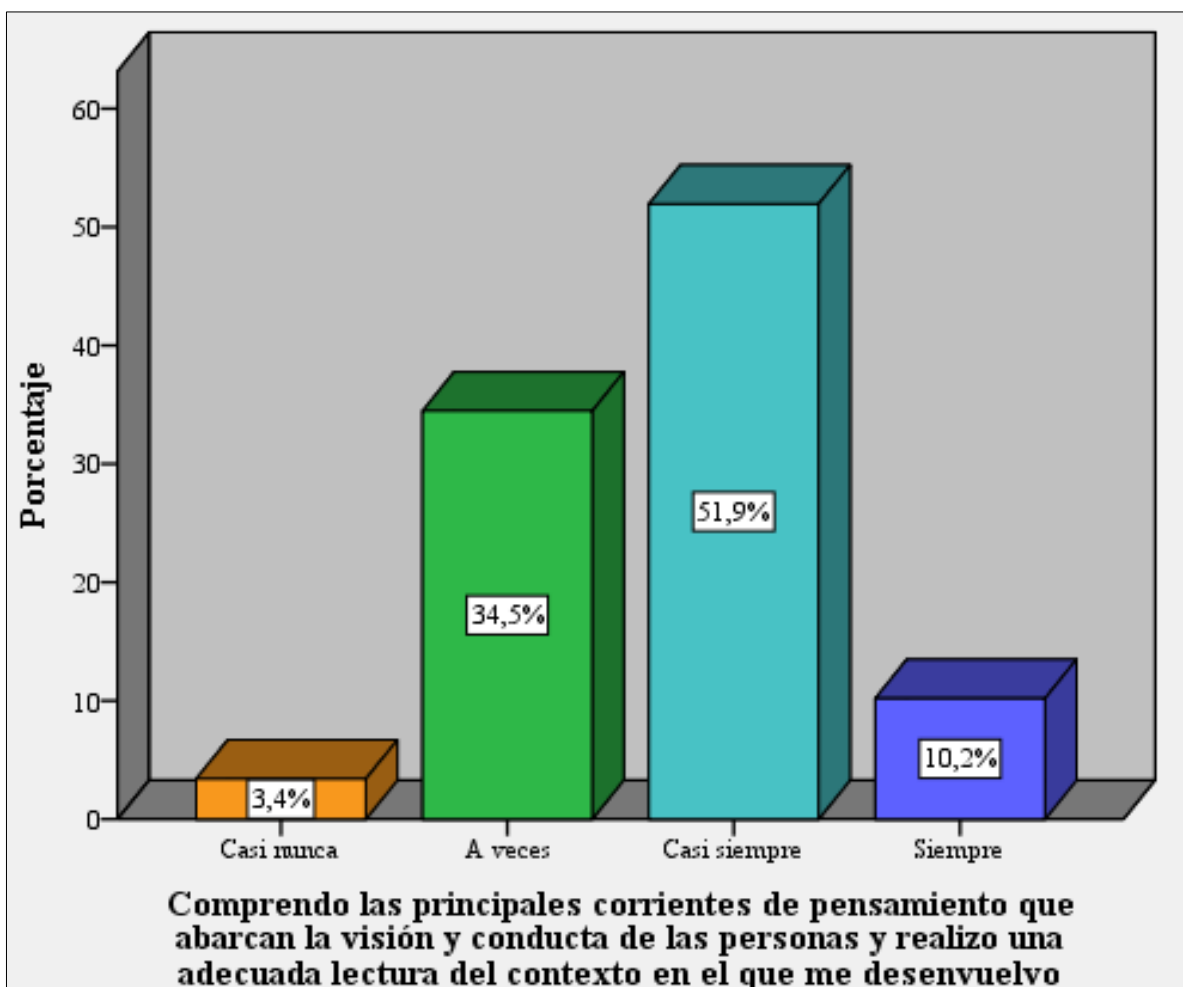


Figura 27. Comprendo las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas y realizo una adecuada lectura del contexto en el que me desenvuelvo.

Fuente: Tabla 29.

En la tabla 29 y la figura 27, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 3,4% (7) de estudiantes casi nunca comprenden las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas realizando una adecuada lectura del contexto en el que se desenvuelven, el 34,5% (71) de estudiantes a veces comprenden las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas realizando una adecuada lectura del contexto en el que se desenvuelven, el 51,9% (107) de estudiantes casi siempre comprenden las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas realizando una adecuada lectura del contexto en el que se desenvuelven y el 10,2% (21) de ellos siempre comprenden las principales corrientes de pensamiento que abarcan la visión y conducta de las personas realizando una adecuada lectura del contexto en el que se desenvuelven. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes comprenden casi siempre las corrientes de pensamiento, el cual los ayuda a tener una visión y conducta adecuada realizando una identificando el contexto en el que se desenvuelven.

D) GESTIÓN DE RELACIONES

Pregunta N° 28. Identifico oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de mi entorno.

Tabla 30

Identifico oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de mi entorno

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 8 | 3,9 | 3,9 | 3,9 |
| | A veces | 51 | 24,8 | 24,8 | 28,6 |
| | Casi siempre | 104 | 50,5 | 50,5 | 79,1 |
| | Siempre | 43 | 20,9 | 20,9 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

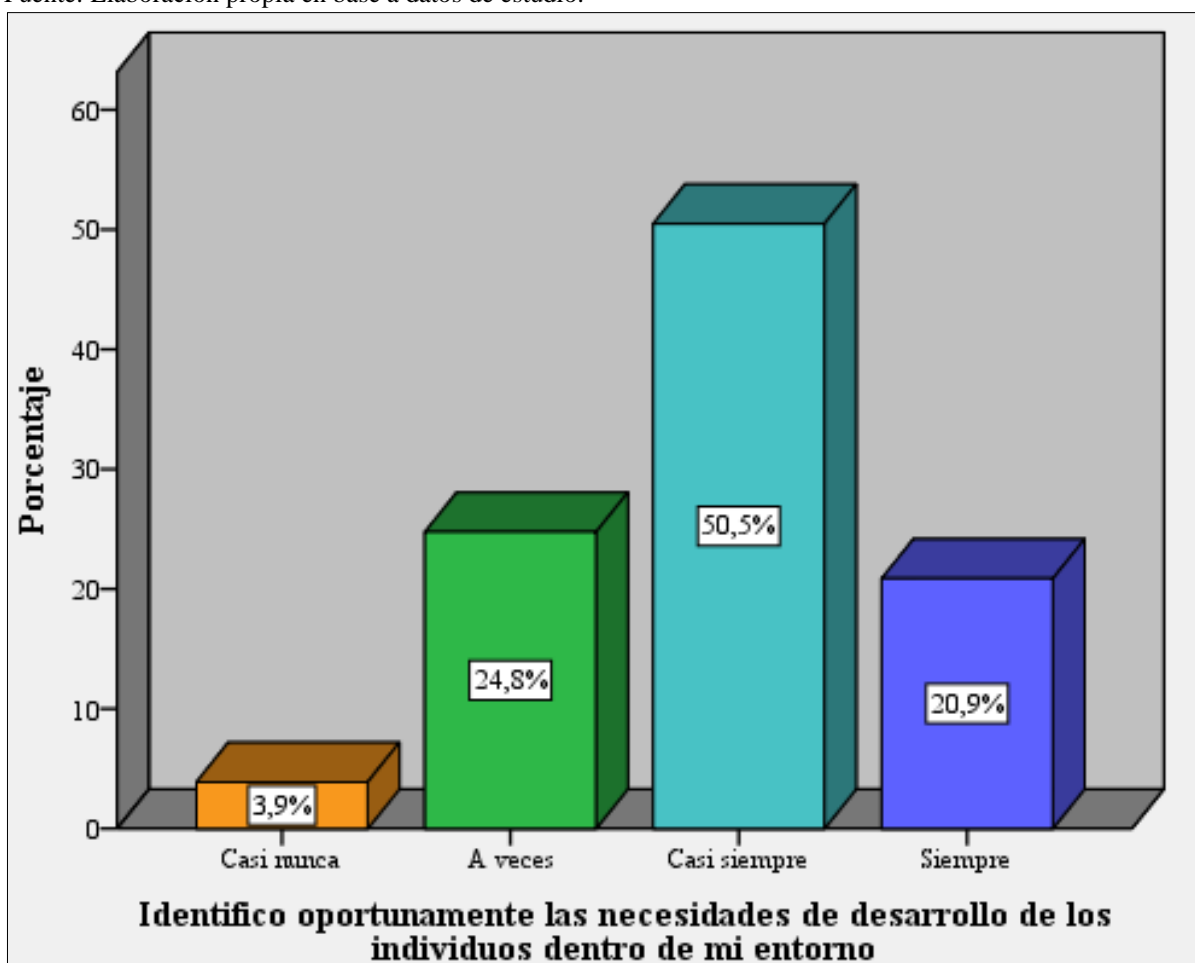


Figura 28. Identifico oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de mi entorno.

Fuente: Tabla 30.

En la tabla 30 y la figura 28, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 3,9% (8) de estudiantes casi nunca identifican oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de su entorno, el 24,8% (51) de estudiantes a veces identifican oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de su entorno, el 50,5% (104) de estudiantes casi siempre identifican oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de su entorno y el 20,9% (43) de estudiantes siempre identifican oportunamente las necesidades de desarrollo de los individuos dentro de su entorno.

A partir de los resultados mostrados se concluye que los estudiantes casi siempre tienden a identificar necesidades de desarrollo de los individuos en su entorno, por medio del cual detectan las necesidades de los demás y refuerzan sus habilidades.

Pregunta N° 29. Contribuyo a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de mi entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás.

Tabla 31

Contribuyo a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de mi entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 33 | 16,0 | 16,0 | 16,5 |
| | Casi siempre | 102 | 49,5 | 49,5 | 66,0 |
| | Siempre | 70 | 34,0 | 34,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

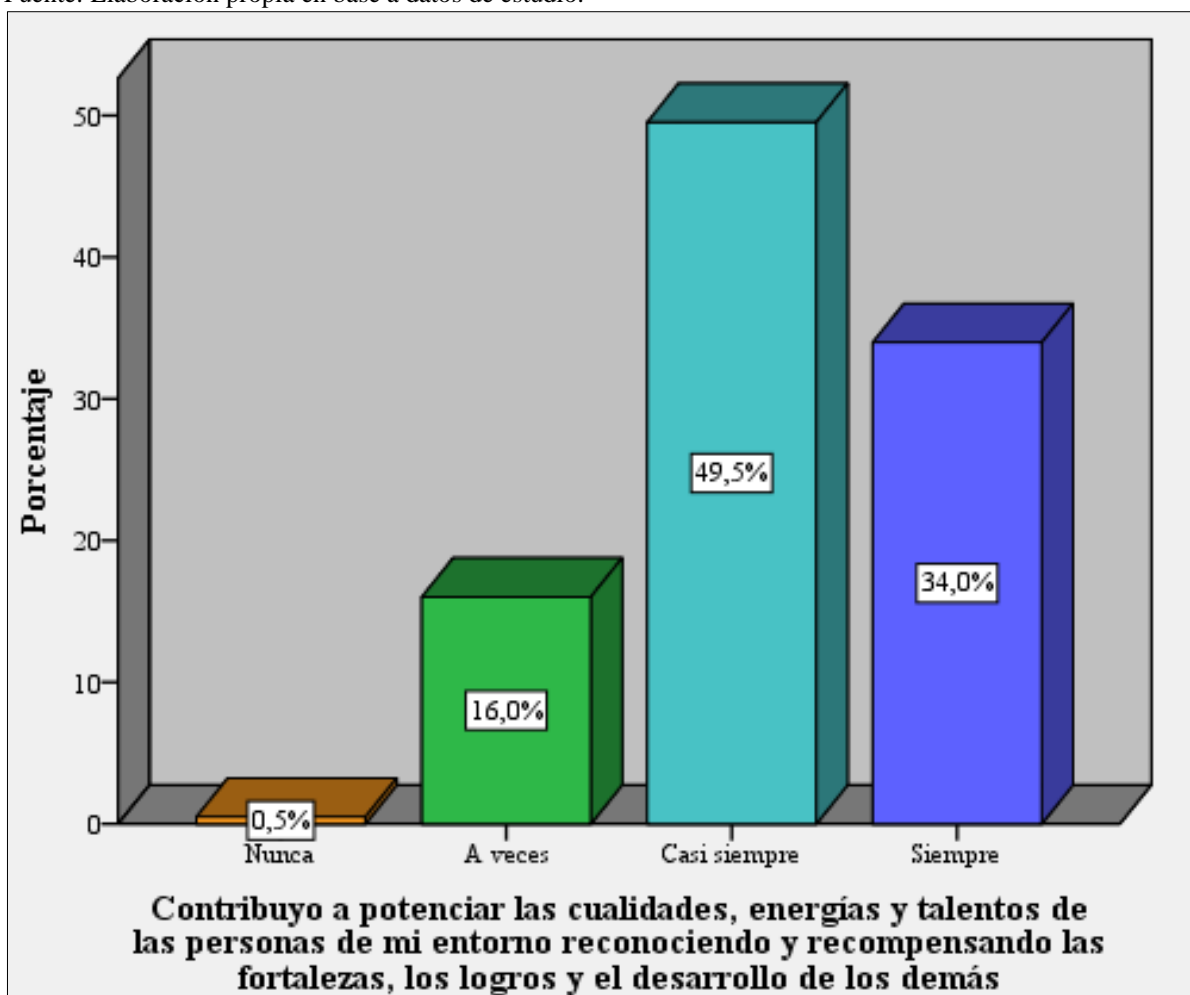


Figura 29. Contribuyo a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de mi entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás.

Fuente: Tabla 31.

En la tabla 31 y la figura 29, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca contribuye a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de su entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás, el 16,0% (33) de estudiantes a

veces contribuye a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de su entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás, el 49,5% (102) de estudiantes casi siempre contribuye a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de su entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás y el 34,0% (70) de estudiantes siempre contribuye a potenciar las cualidades, energías y talentos de las personas de su entorno reconociendo y recompensando las fortalezas, los logros y el desarrollo de los demás. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes casi siempre contribuyen en potenciar las cualidades de los demás, este aspecto es fundamental debido a que con ello se busca generar cambios en la persona con la finalidad de fortalecer e incrementar sus capacidades, habilidades y talentos.

Pregunta N° 30. Detecto los potenciales conflictos y pongo al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presenten en un determinado momento.

Tabla 32

Detecto los potenciales conflictos y pongo al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presenten en un determinado momento

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 3,4 |
| | A veces | 54 | 26,2 | 26,2 | 29,6 |
| | Casi siempre | 102 | 49,5 | 49,5 | 79,1 |
| | Siempre | 43 | 20,9 | 20,9 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

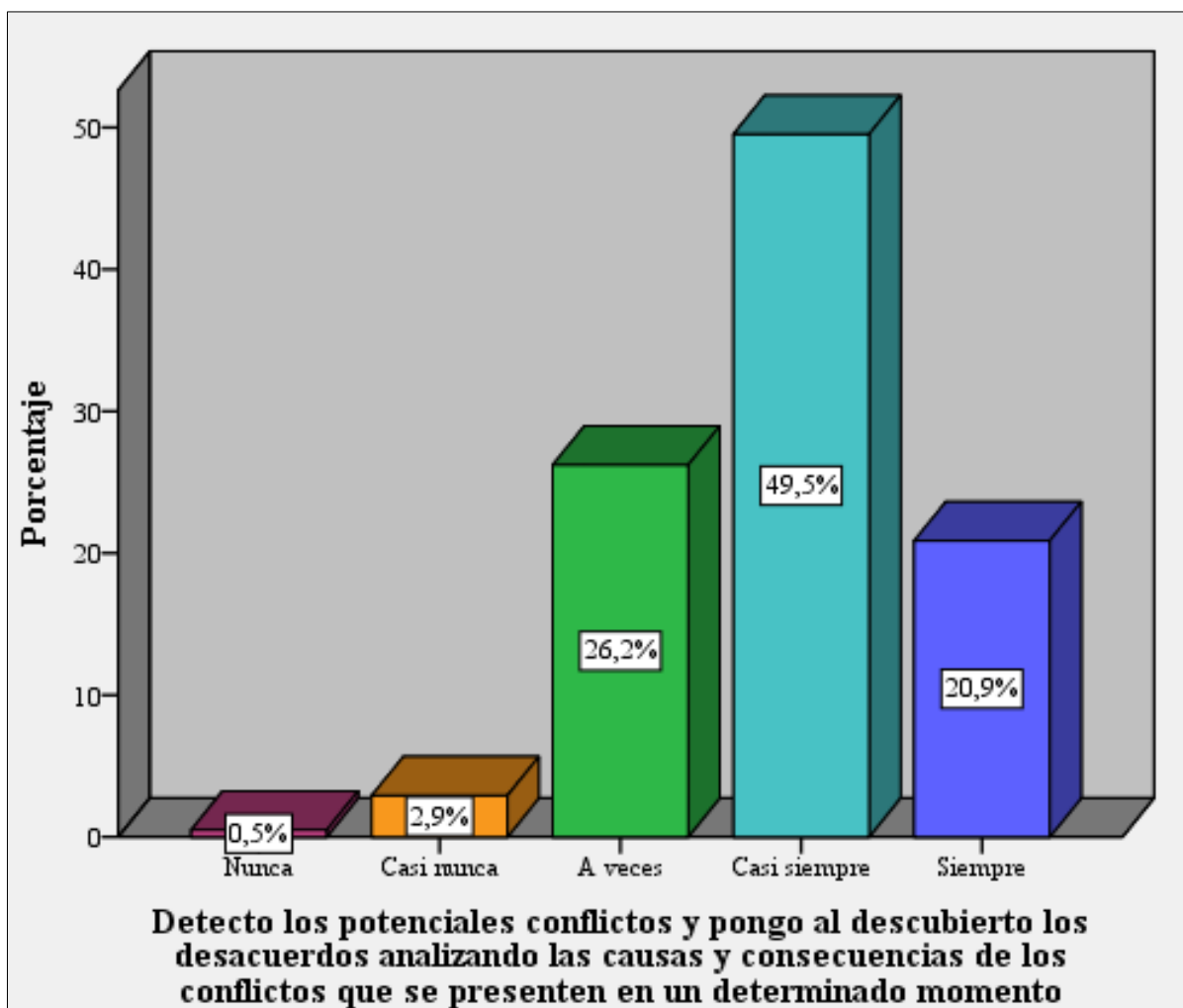


Figura 30. Detecto los potenciales conflictos y pongo al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presentan en un determinado momento.

Fuente: Tabla 32.

En la tabla 32 y la figura 30, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca detectan los potenciales conflictos y ponen al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presentan en un determinado momento, el 2,9% (6) de estudiantes casi nunca detectan los potenciales conflictos y ponen al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presentan en un determinado momento, el 26,2% (54) de estudiantes a veces detectan los potenciales conflictos y ponen al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presentan en un determinado momento, el 49,5% (102) de estudiantes casi siempre detectan los potenciales conflictos y ponen al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presentan en un determinado momento, mientras que el 20,9% (43) de estudiantes detectan los potenciales conflictos y ponen al descubierto los desacuerdos analizando las causas y consecuencias de los conflictos que se presentan en un determinado momento. A partir de los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que los estudiantes son capaces de detectar los conflictos y ponerlos al descubierto, este aspecto fundamental está basado en la identificación y reconocimiento de las causas por las cuales se expone un problema.

Pregunta N° 31. Propongo soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos.

Tabla 33

Propongo soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 1,9 |
| | A veces | 28 | 13,6 | 13,6 | 15,5 |
| | Casi siempre | 97 | 47,1 | 47,1 | 62,6 |
| | Siempre | 77 | 37,4 | 37,4 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

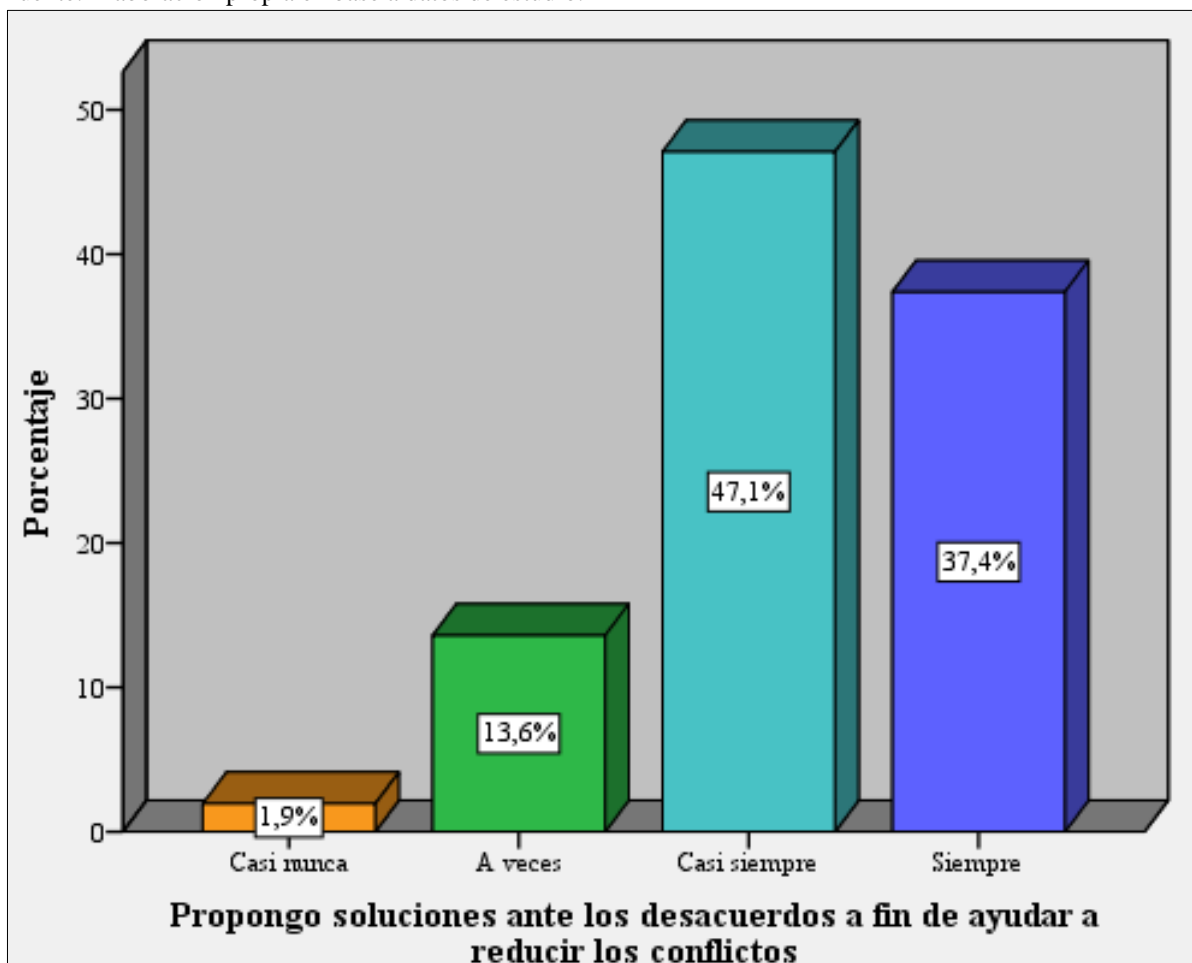


Figura 31. Propongo soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos.

Fuente: Tabla 33.

En la tabla 33 y la figura 31, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,9% (4) de estudiantes casi nunca proponen soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos, el 13,6% (28) de estudiantes a veces proponen soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos, el 47,1% (97) de estudiantes casi siempre proponen soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos y el 37,4% (77) de estudiantes siempre proponen soluciones ante los desacuerdos a fin de ayudar a reducir los conflictos. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes casi siempre tienden a proponer soluciones ante los desacuerdos, lo cual quiere decir que son capaces de

reunirse para proponer y discutir diferentes alternativas con el fin de llegar a un acuerdo para así acabar con los problemas presentados en un momento dado.

Pregunta N° 32. Busco y cultivo redes que benefician a todas las partes involucradas.

Tabla 34

Busco y cultivo redes que benefician a todas las partes involucradas

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | A veces | 56 | 27,2 | 27,2 | 30,1 |
| | Casi siempre | 81 | 39,3 | 39,3 | 69,4 |
| | Siempre | 63 | 30,6 | 30,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

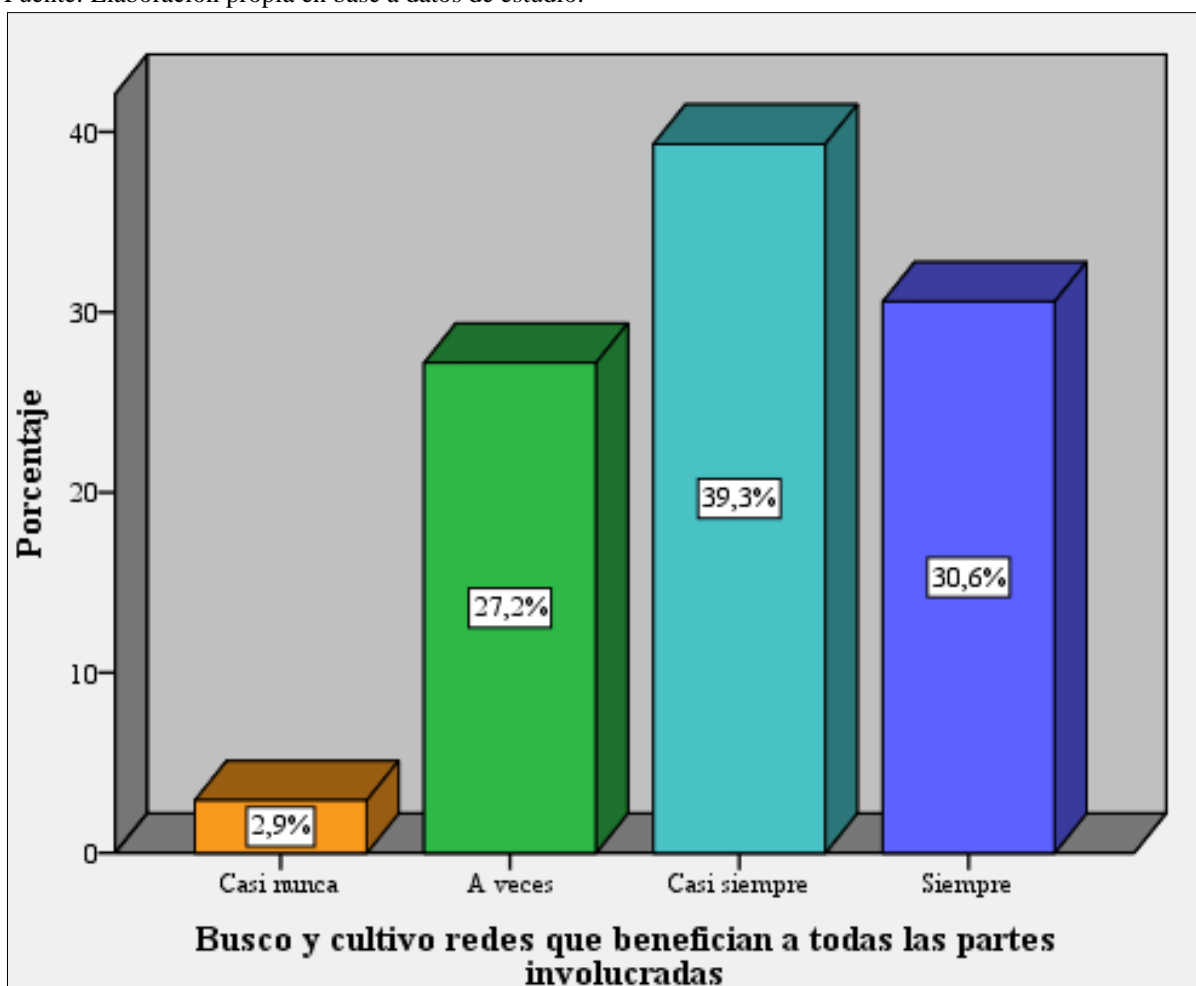


Figura 32. Busco y cultivo redes que benefician a todas las partes involucradas.

Fuente: Tabla 34.

En la tabla 34 y la figura 32, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,9% (6) de estudiantes casi nunca buscan y cultivan redes que benefician a todas las partes involucradas, el 27,2% (56) de estudiantes a veces buscan y cultivan redes que benefician a todas las partes involucradas, el 39,3% (81) de estudiantes casi siempre buscan y cultivan redes que benefician a todas las partes involucradas mientras que el 30,6% (63) de estudiantes siempre buscan y cultivan redes que benefician a todas las partes involucradas. A partir de los resultados se concluye que existe una tendencia alta de que los

estudiantes buscan y cultivan redes interpersonales, por medio de este aspecto se busca encontrar interacción social, lazos y vínculos entre personas que vienen a ser esenciales para el grupo ya sea dentro o fuera del contexto en el que se encuentran.

Pregunta N° 33. Construyo lazos afectivos y me mantengo conectado con los otros.

Tabla 35

Construyo lazos afectivos y me mantengo conectado con los otros

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 5 | 2,4 | 2,4 | 2,9 |
| | A veces | 33 | 16,0 | 16,0 | 18,9 |
| | Casi siempre | 80 | 38,8 | 38,8 | 57,8 |
| | Siempre | 87 | 42,2 | 42,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

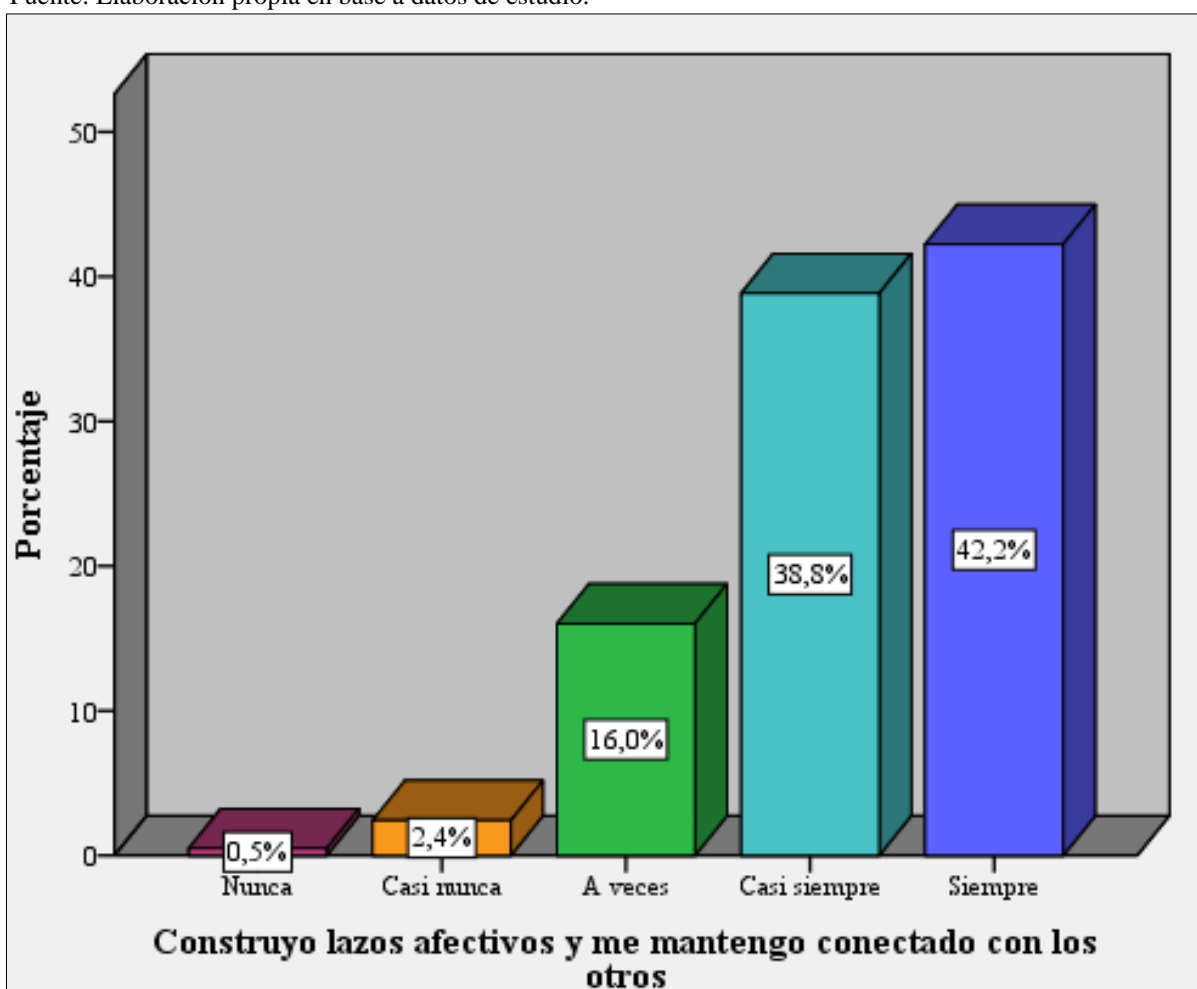


Figura 33. Construyo lazos afectivos y me mantengo conectado con los otros.

Fuente: Tabla 35.

En la tabla 35 y la figura 33, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca construyen lazos afectivos y se mantienen conectados con los otros, el 2,4% (5) de estudiantes casi nunca construyen lazos afectivos y se mantienen conectados con los otros, el 16,0% (33) de estudiantes a veces construyen lazos afectivos y se mantienen conectados con los otros, el 38,8% (80) de estudiantes

casi siempre construyen lazos afectivos y se mantienen conectados con los otros y el 42,2% (87) de estudiantes siempre construyen lazos afectivos y se mantienen conectados con los otros. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes construyen lazos afectivos y se mantienen conectados con su entorno, buscando de esta manera la consolidación de relaciones con la colaboración de todos los miembros complementándose en las tareas de manera eficaz compartiendo momentos buenos a fin de mejorar su rendimiento.

2. VARIABLE: INTENCIÓN EMPRENDEDORA

A. ACTITUD HACIA EL EMPRENDIMIENTO

Pregunta N° 01. Asumo y soy capaz de vencer desafíos que se le presente constantemente y de alcanzar metas por mi propio esfuerzo.

Tabla 36

Asumo y soy capaz de vencer desafíos que se me presente constantemente y de alcanzar metas por mi propio esfuerzo

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | A veces | 44 | 21,4 | 21,4 | 21,4 |
| | Casi siempre | 112 | 54,4 | 54,4 | 75,7 |
| | Siempre | 50 | 24,3 | 24,3 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

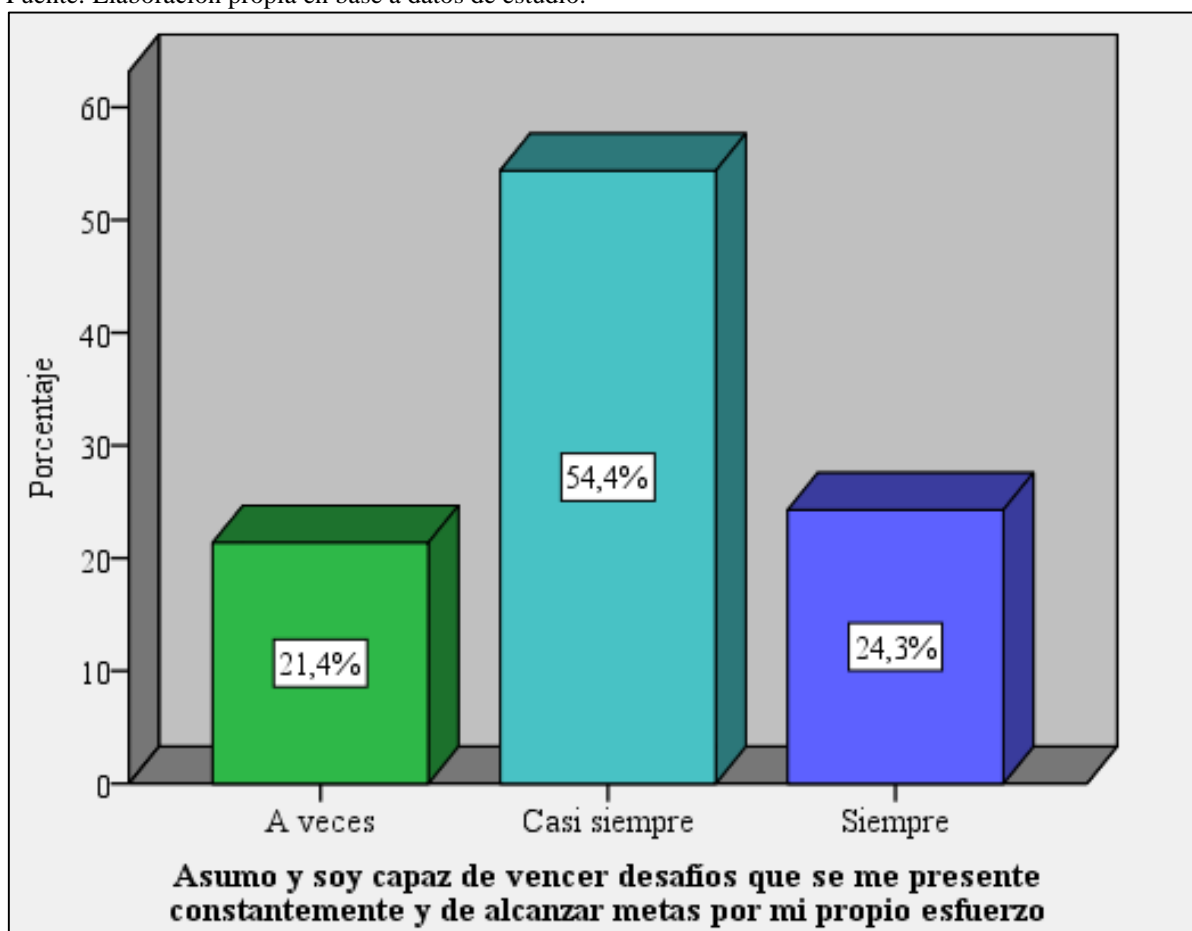


Figura 34. Asumo y soy capaz de vencer desafíos que se me presente constantemente y de alcanzar metas por mi propio esfuerzo.

Fuente: Tabla 36.

En la tabla 36 y la figura 34, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 21,4% (44) de estudiantes a veces asumen y son capaces de vencer desafíos que se les presenten constantemente y de alcanzar metas por su propio esfuerzo, el 54,4% (112) de estudiantes casi siempre asumen y son capaces de vencer desafíos que se les presenten constantemente y de alcanzar metas por su propio esfuerzo mientras que el 24,3% (50) de estudiantes siempre asumen y son capaces de vencer desafíos que se les presenten constantemente y de alcanzar metas por su propio esfuerzo. A partir de estos resultados se muestra un predominio de que los estudiantes casi siempre tienden a asumir y ser capaces de vencer desafíos que se les presenten constantemente a fin de alcanzar sus metas con su esfuerzo, lo cual ayuda en la formación de sus capacidades de realización para la actitud que desarrollen hacia nuevos emprendimientos.

Pregunta N° 02. Percibo y ejecuto enérgicamente una innovación.

Tabla 37

Percibo y ejecuto enérgicamente una innovación

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | A veces | 49 | 23,8 | 23,8 | 24,8 |
| | Casi siempre | 91 | 44,2 | 44,2 | 68,9 |
| | Siempre | 64 | 31,1 | 31,1 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

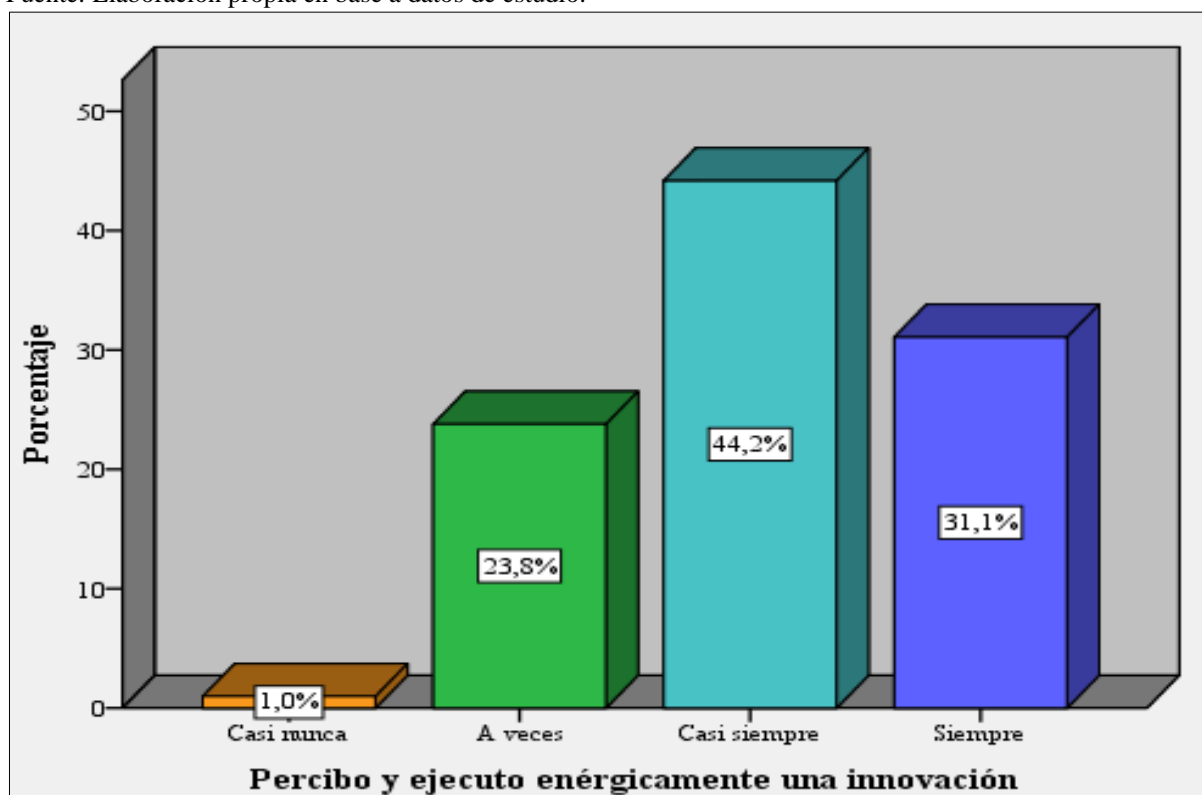


Figura 35. Percibo y ejecuto enérgicamente una innovación.

Fuente: Tabla 37.

En la tabla 37 y la figura 35, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de estudiantes casi

nunca perciben y ejecutan enérgicamente una innovación, el 23,8% (49) de estudiantes a veces perciben y ejecutan enérgicamente una innovación, el 44,2% (91) de estudiantes casi siempre perciben y ejecutan enérgicamente una innovación y el 31,1% (64) de estudiantes siempre perciben y ejecutan enérgicamente una innovación. A partir de estos resultados se muestra un predominio de que los estudiantes casi siempre tienden a percibir y ejecutar enérgicamente una innovación, lo cual debe de incrementarse a fin de que logren la búsqueda de oportunidades con actitud imaginativa e ingeniosa es decir saber a dónde y cómo llegar a dar respuesta a las nuevas necesidades del entorno.

Pregunta N° 03. Desarrollo actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten.

Tabla 38

Desarrollo actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 3,4 |
| | A veces | 43 | 20,9 | 20,9 | 24,3 |
| | Casi siempre | 97 | 47,1 | 47,1 | 71,4 |
| | Siempre | 59 | 28,6 | 28,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

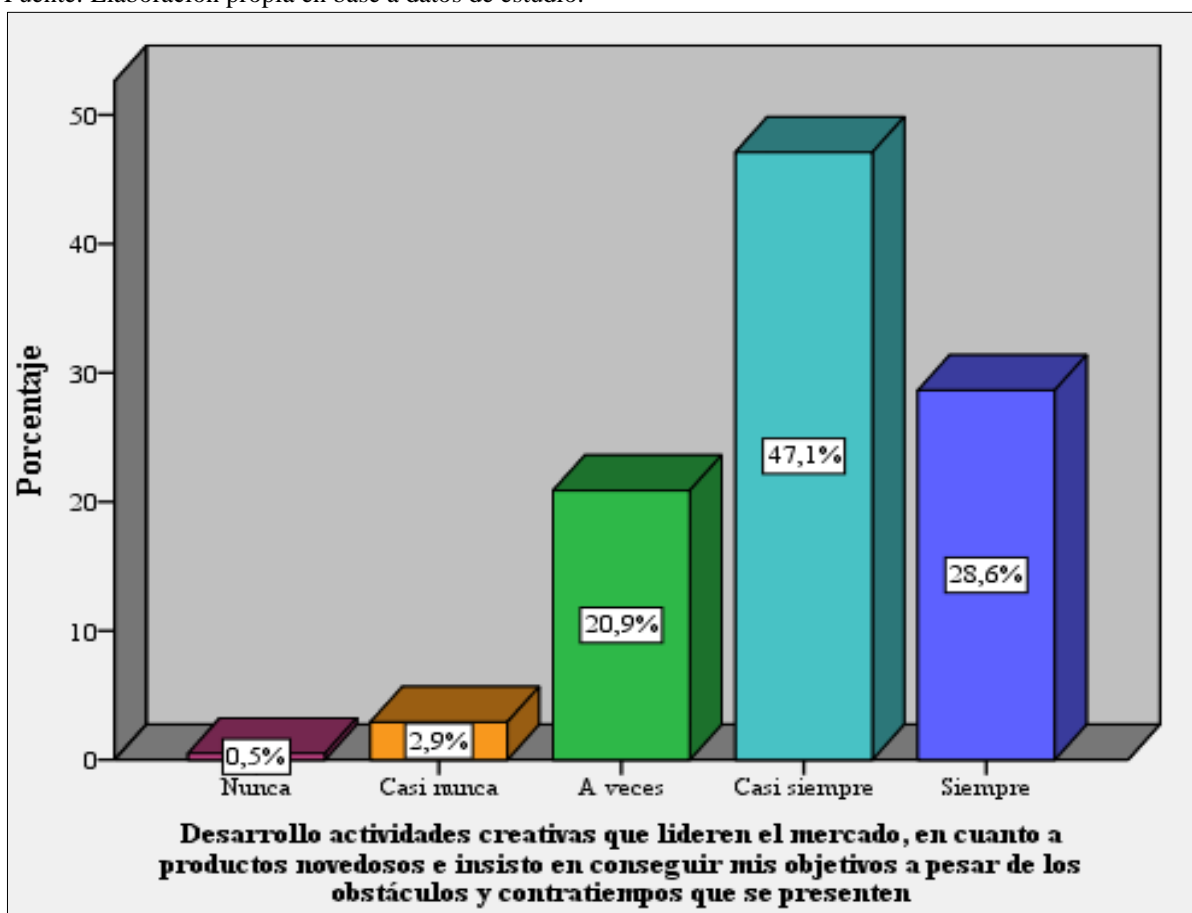


Figura 36. Desarrollo actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten.

Fuente: Tabla 38.

En la tabla 38 y la figura 36, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca desarrollan actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, el 2,9% (6) de estudiantes casi nunca desarrollan actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, el 20,9% (43) de estudiantes a veces desarrollan actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, el 47,1% (97) de estudiantes casi siempre desarrollan actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten mientras que el 28.6%(59) de estudiantes desarrollan actividades creativas que lideren el mercado, en cuanto a productos novedosos e insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten. A partir de este punto se puede concluir que los estudiantes son capaces de desarrollar casi siempre actividades creativas esto debe de fomentarse más a fin de saber influir y desarrollar habilidades para lograr promover nuevas posibilidades de crecimiento y superación.

Pregunta N° 04. Insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten y si cometo un error lo resuelvo y sigo adelante

Tabla 39

Insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten y si cometo un error lo resuelvo y sigo adelante

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| | A veces | 22 | 10,7 | 10,7 | 12,1 |
| | Casi siempre | 88 | 42,7 | 42,7 | 54,9 |
| | Siempre | 93 | 45,1 | 45,1 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

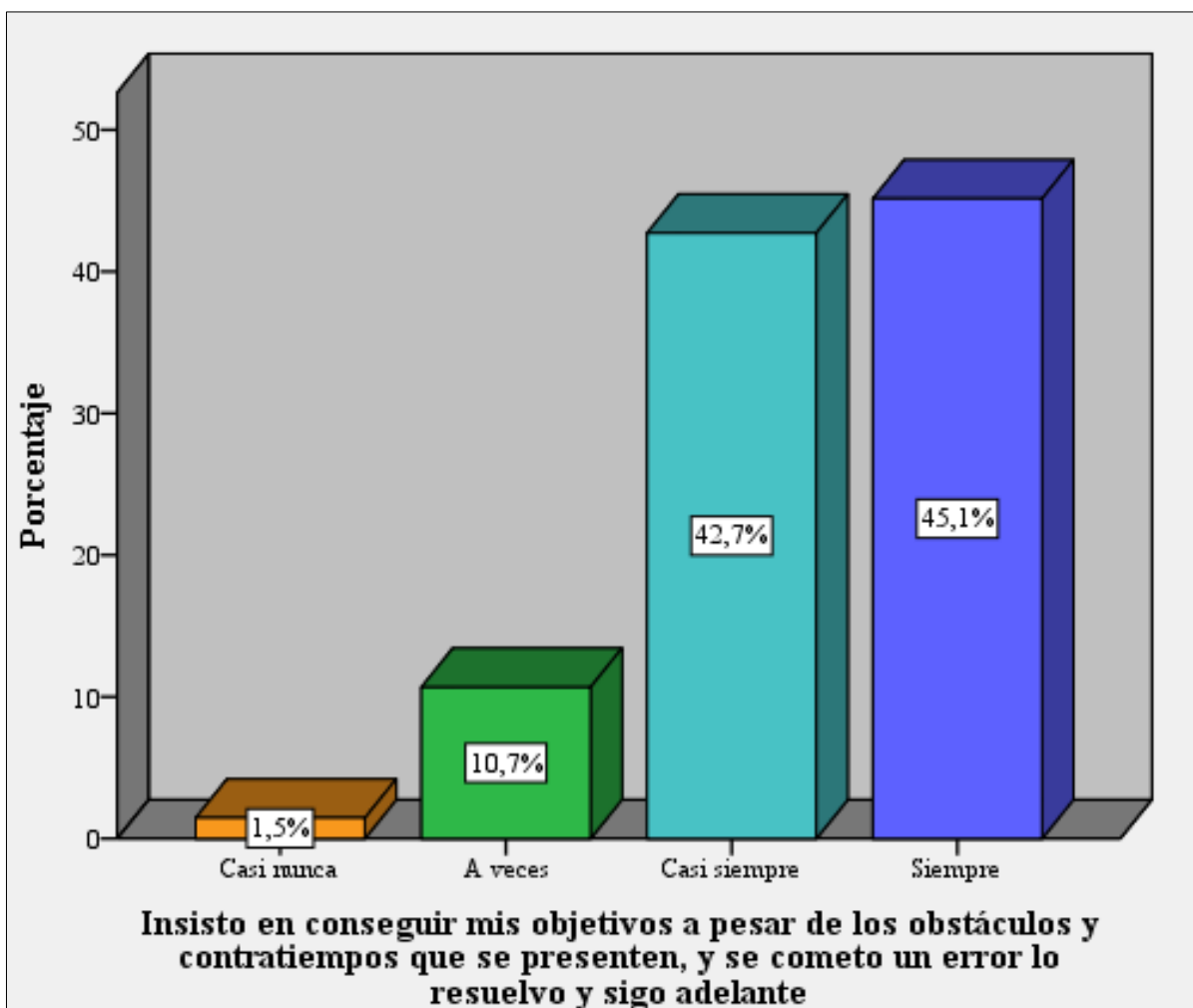


Figura 37. Insisto en conseguir mis objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presentan y si cometo un error lo resuelvo y sigo adelante.

Fuente: Tabla 39.

En la tabla 39 y la figura 37, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,5% (3) de estudiantes casi nunca insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, y si cometen un error lo resuelven y siguen adelante, el 10,7% (22) de estudiantes a veces insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, y si cometen un error lo resuelven y siguen adelante, el 42,7% (88) de estudiantes casi siempre insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, y si cometen un error lo resuelven y siguen adelante mientras que el 45,1% (93) de estudiantes siempre insisten en conseguir sus objetivos a pesar de los obstáculos y contratiempos que se presenten, y si cometen un error lo resuelven y siguen adelante.

A partir de estos resultados podemos ver que existe una predominancia de que los estudiantes siempre insisten en conseguir sus objetivos, reconociendo sus errores y aprendiendo de ellos, sobreponiéndose a los problemas y buscando soluciones a los contratiempos que se les presenten, dando lo mejor de ellos.

Pregunta N° 05. Si tuviese la oportunidad y los recursos, me gustaría crear una empresa.

Tabla 40

Si tuviese la oportunidad y los recursos, me gustaría crear una empresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 8 | 3,9 | 3,9 | 4,4 |
| | Casi siempre | 55 | 26,7 | 26,7 | 31,1 |
| | Siempre | 142 | 68,9 | 68,9 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

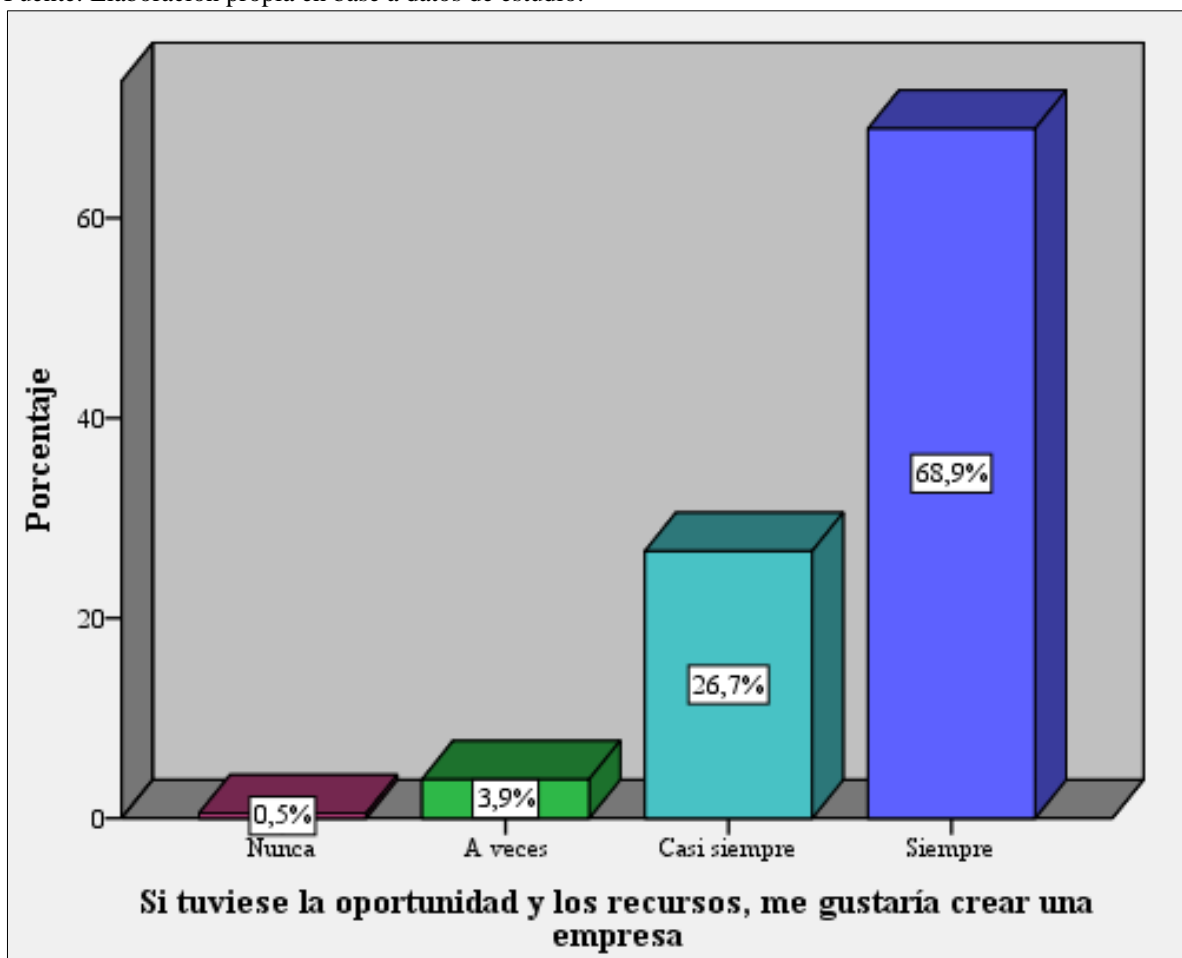


Figura 38. Si tuviese la oportunidad y los recursos, me gustaría crear una empresa.

Fuente: Tabla 40.

En la tabla 40 y la figura 38, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca le gustaría crear una empresa si tuviesen la oportunidad y los recursos, el 3,9% (8) de estudiantes a veces les gustaría crear una empresa si tuviesen la oportunidad y los recursos, el 26,7% (55) de estudiantes casi siempre les gustaría crear una empresa si tuviesen la oportunidad y los recursos en cambio al 68,9% (142) de estudiantes les gustaría crear una empresa si tuviesen la oportunidad y los recursos necesarios.

Se concluye a partir de los resultados que existe una preponderancia por parte de los estudiantes de que siempre desean crear su empresa si tuviesen la oportunidad y los recursos necesarios, esto parte del deseo de superación que sienten demostrándose a ellos mismos y a los demás que pueden llegar a lograr muchas cosas mostrándose siempre firmes y entusiastas.

Pregunta N° 06. Poseo la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales.

Tabla 41

Poseo la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| | A veces | 27 | 13,1 | 13,1 | 14,6 |
| | Casi siempre | 73 | 35,4 | 35,4 | 50,0 |
| | Siempre | 103 | 50,0 | 50,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

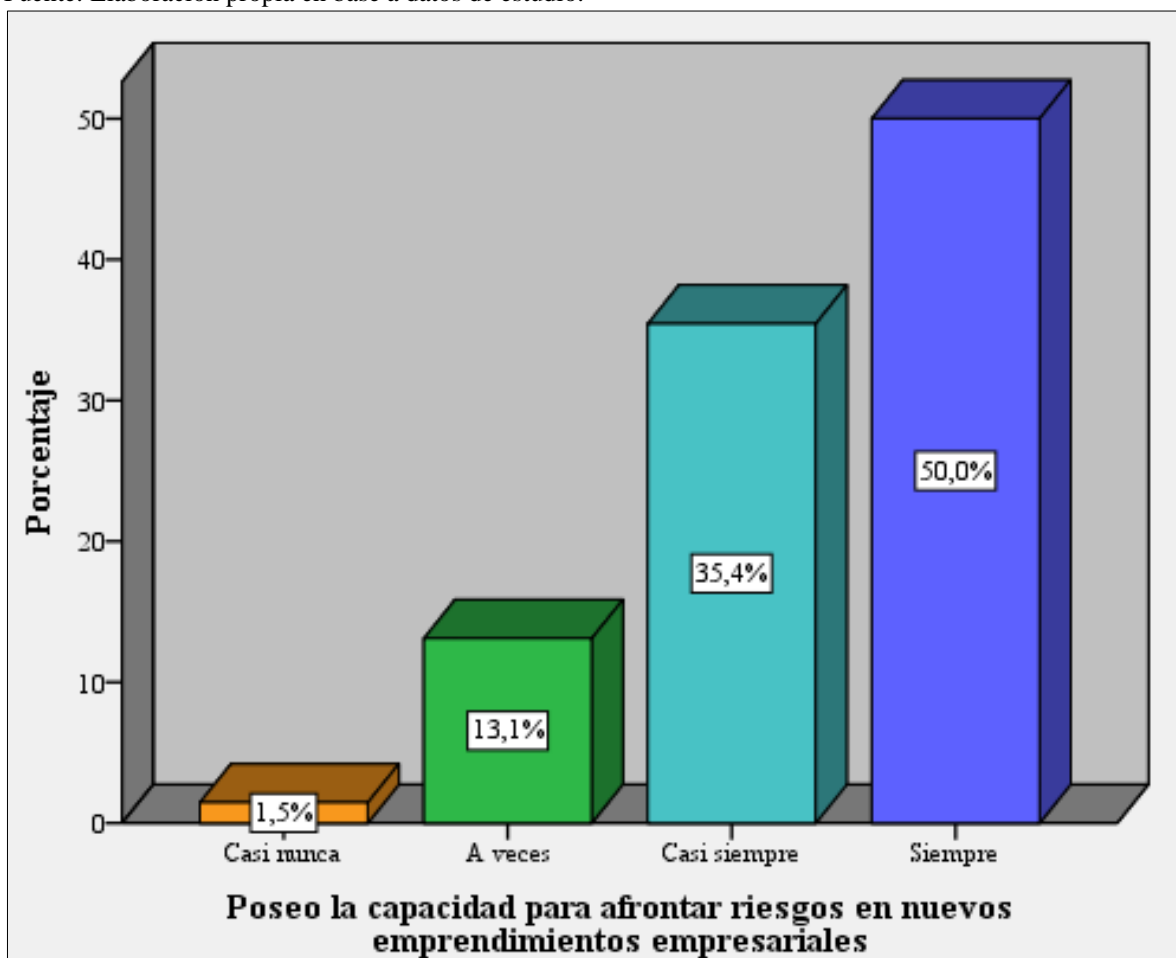


Figura 39. Poseo la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales.

Fuente: Tabla 41.

En la tabla 41 y la figura 39, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,5% (3) de estudiantes casi nunca poseen la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales, el 13,1% (27) de estudiantes a veces poseen la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales, el 35,4% (73) de estudiantes casi siempre poseen la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales y el 50,0% (103) de estudiantes siempre poseen la capacidad para afrontar riesgos en nuevos emprendimientos empresariales. A partir de los resultados mostrados se concluye que los estudiantes presentan una tendencia de siempre poseer capacidades para poder afrontar

los riesgos en los nuevos emprendimientos que realicen estando dispuestos a correr riesgos calculados de manera apropiada.

Pregunta N° 07. Identifico y preveo los riesgos al emprender una idea de negocio.

Tabla 42

Identifico y preveo los riesgos al emprender una idea de negocio

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| | A veces | 31 | 15,0 | 15,0 | 16,5 |
| | Casi siempre | 103 | 50,0 | 50,0 | 66,5 |
| | Siempre | 69 | 33,5 | 33,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

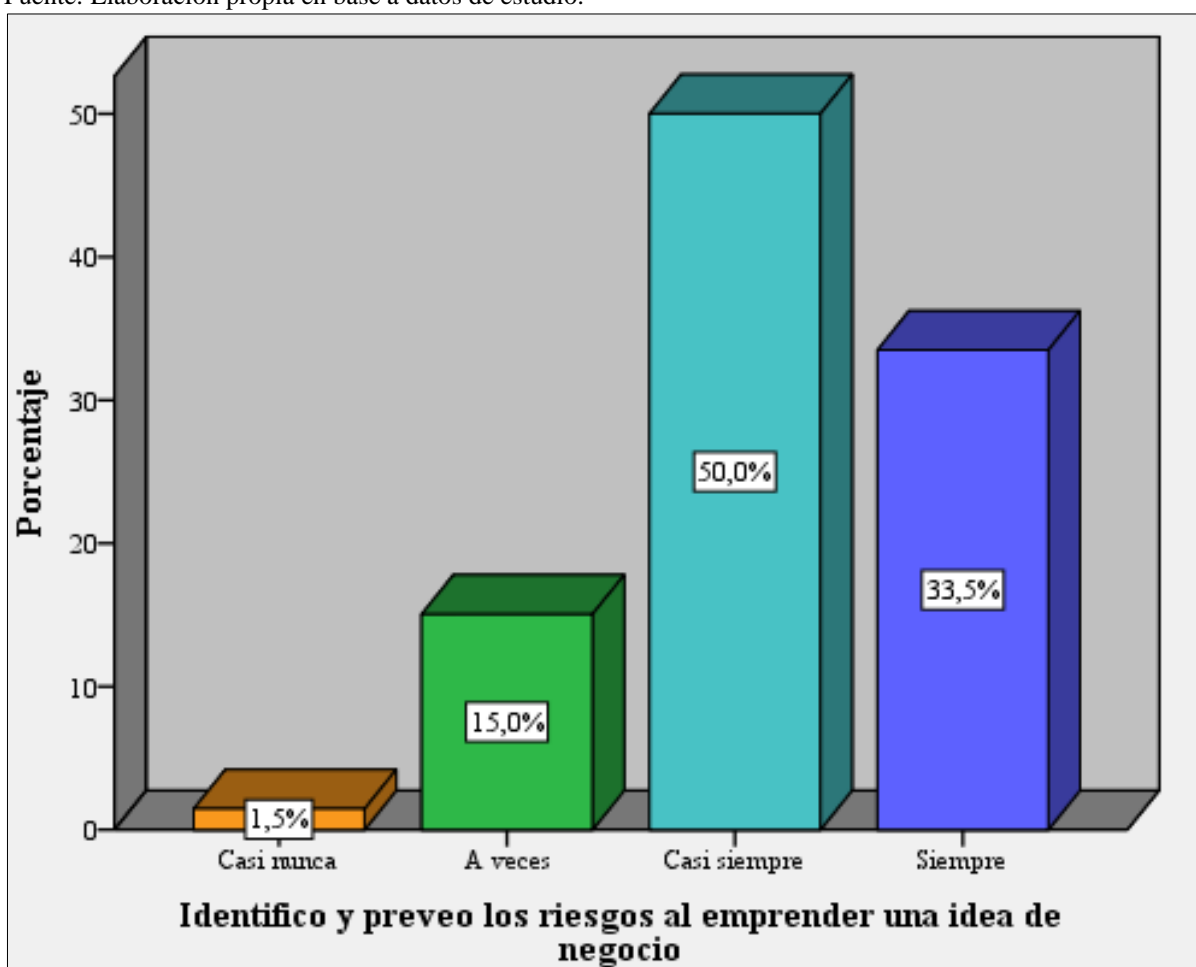


Figura 40. Identifico y preveo los riesgos al emprender una idea de negocio.

Fuente: Tabla 42.

En la tabla 42 y la figura 40, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,46% (3) de estudiantes casi nunca identifican y prevén los riesgos al emprender una idea de negocio, 15,05% (31) de estudiantes a veces identifican y prevén los riesgos al emprender una idea de negocio, el 50% (103) de estudiantes casi siempre identifican y prevén los riesgos al emprender una idea de negocio y el 33,50% (69) de estudiantes siempre identifican y prevén los riesgos al emprender una idea de negocio. Se concluye que existe un predominio de que casi siempre los estudiantes identifican y prevén los riesgos al emprender un negocio ya que con ello están dispuestos a asumir situaciones de riesgo el cual involucra ser

apasionados en lo que quieren lograr mostrando siempre capacidades de planificación ante las eventualidades y diseñando planes consistentes para disminuir las amenazas del entorno.

Pregunta N° 08. Obtengo un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando mis metas al planificar mis emprendimientos.

Tabla 43

Obtengo un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando mis metas al planificar mis emprendimientos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | A veces | 51 | 24,8 | 24,8 | 25,7 |
| | Casi siempre | 110 | 53,4 | 53,4 | 79,1 |
| | Siempre | 43 | 20,9 | 20,9 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

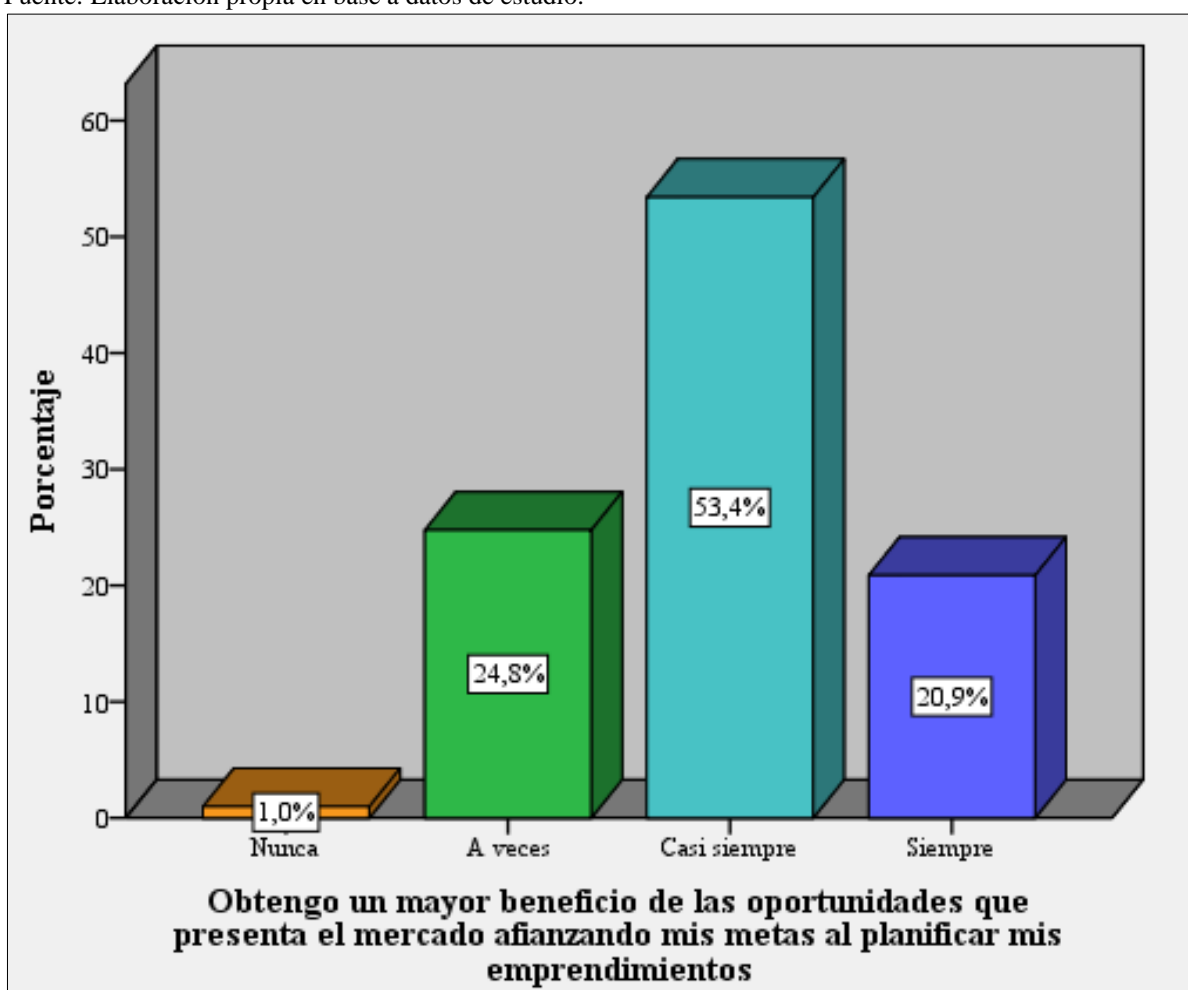


Figura 41. Obtengo un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando mis metas al planificar mis emprendimientos.

Fuente: Tabla 43.

En la tabla 43 y la figura 41, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de los estudiantes nunca obtienen un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando sus metas al planificar sus emprendimientos, el 24,8% (51) de estudiantes a veces obtienen un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando sus metas al planificar sus emprendimientos, el

53,4% (110) de estudiantes casi siempre obtienen un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando sus metas al planificar sus emprendimientos y el 20,9% (43) de estudiantes siempre obtienen un mayor beneficio de las oportunidades que presenta el mercado afianzando sus metas al planificar sus emprendimientos. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que casi siempre los estudiantes obtienen beneficios de las oportunidades que se dan en el mercado planificando sus emprendimientos, esto debe incrementarse con el establecimiento de metas que sirven como una vía para desarrollar y evaluar posibles cambios futuros que podrían presentarse en el proceso de emprender con el propósito de lograr lo planificado.

Pregunta N° 09. Examino la información pertinente al planear mis emprendimientos y tengo claros los pasos que debo dar para cumplir con mi objetivo de crear mi propia empresa.

Tabla 44

Examino la información pertinente al planear mis emprendimientos y tengo claros los pasos que debo dar para cumplir con mi objetivo de crear mi propia empresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | A veces | 42 | 20,4 | 20,4 | 23,3 |
| | Casi siempre | 94 | 45,6 | 45,6 | 68,9 |
| | Siempre | 64 | 31,1 | 31,1 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

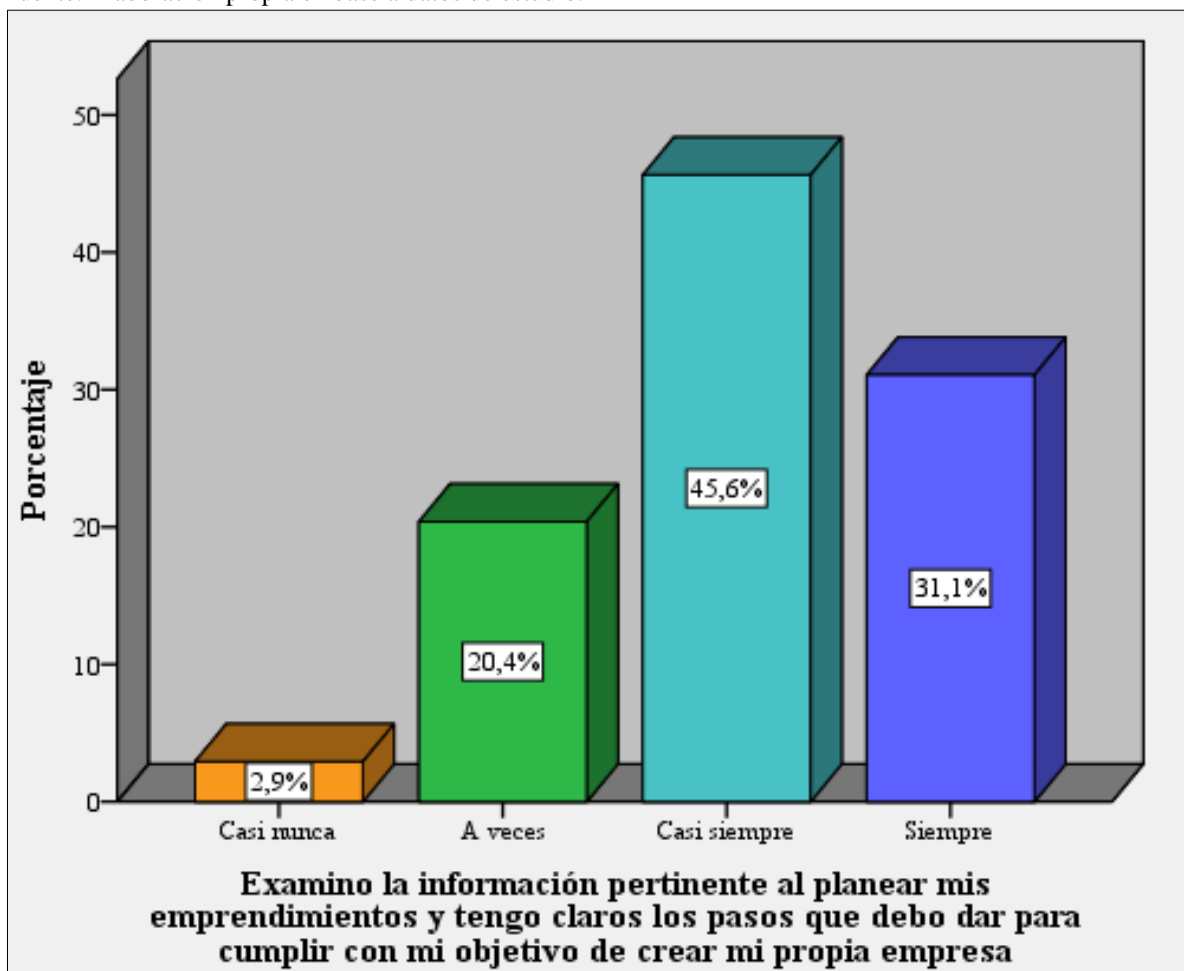


Figura 42. Examino la información pertinente al planear mis emprendimientos y tengo claros los pasos que debo dar para cumplir con mi objetivo de crear mi propia empresa.

Fuente: Tabla 44.

En la tabla 44 y la figura 42, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,9% (6) de estudiantes casi nunca examinan la información pertinente al planear sus emprendimientos y tienen claros los pasos que deben dar para cumplir con su objetivo de crear su propia empresa, el 20,4% (42) de estudiantes a veces examinan la información pertinente al planear sus emprendimientos y tienen claros los pasos que deben dar para cumplir con su objetivo de crear su propia empresa, el 45,6% (94) de estudiantes siempre examinan la información pertinente al planear sus emprendimientos y tienen claros los pasos que deben dar para cumplir con su objetivo de crear su propia empresa y el 31,1% (64) de estudiantes siempre examinan la información pertinente al planear sus emprendimientos y tienen claros los pasos que deben dar para cumplir con su objetivo de crear su propia empresa. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que casi siempre los estudiantes examinan la información, esto debe de incrementarse más en ellos con la finalidad de que brinde respuestas a sus preguntas permitiéndole tener un adecuado conocimiento la hora de decidir emprender, ya que es un proceso permanente enfocado a la toma de decisiones.

Pregunta N° 10. Controlo los riesgos que implican emprender un negocio.

Tabla 45

Controlo los riesgos que implican emprender un negocio

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 8 | 3,9 | 3,9 | 3,9 |
| | A veces | 46 | 22,3 | 22,3 | 26,2 |
| | Casi siempre | 84 | 40,8 | 40,8 | 67,0 |
| | Siempre | 68 | 33,0 | 33,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

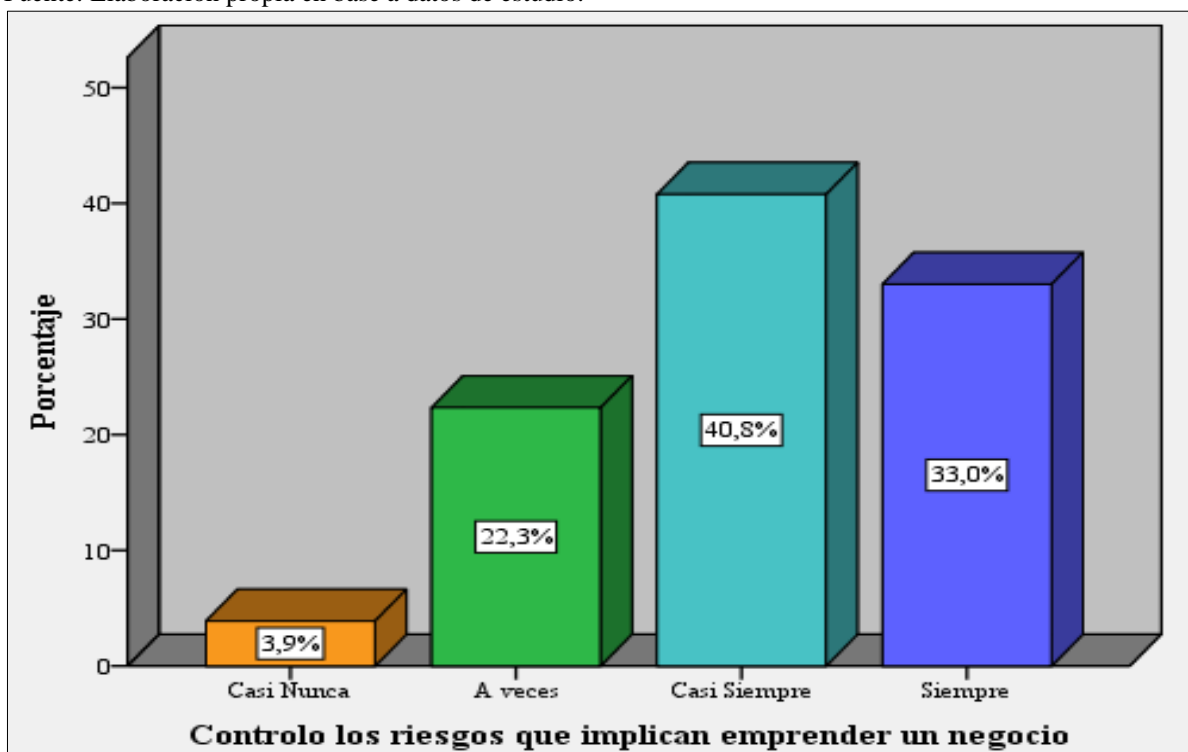


Figura 43. Controlo los riesgos que implican emprender un negocio.

Fuente: Tabla 45.

En la tabla 45 y la figura 43, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 3,9% (8) de estudiantes casi nunca controlan los riesgos que implican emprender un negocio, el 22,3% (46) de estudiantes a veces examinan la información pertinente al planear sus emprendimientos y tienen claros los pasos que deben dar para cumplir con su objetivo de crear su propia empresa, el 40,8% (84) de estudiantes casi siempre examinan la información pertinente al planear sus emprendimientos y tienen claros los pasos que deben dar para cumplir con su objetivo de crear su propia empresa y el 33,0% (68) de estudiantes siempre examinan la información pertinente al planear sus emprendimientos y tienen claros los pasos que deben dar para cumplir con su objetivo de crear su propia empresa. A partir del resultado mostrado se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre tienden a controlar los riesgos, lo cual está entrelazado con los objetivos que se quiere lograr al involucrarse en el mundo del emprendimiento.

Pregunta N° 11. Propongo nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial.

Tabla 46

Propongo nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 2,9 |
| | A veces | 34 | 16,5 | 16,5 | 19,4 |
| | Casi siempre | 95 | 46,1 | 46,1 | 65,5 |
| | Siempre | 71 | 34,5 | 34,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

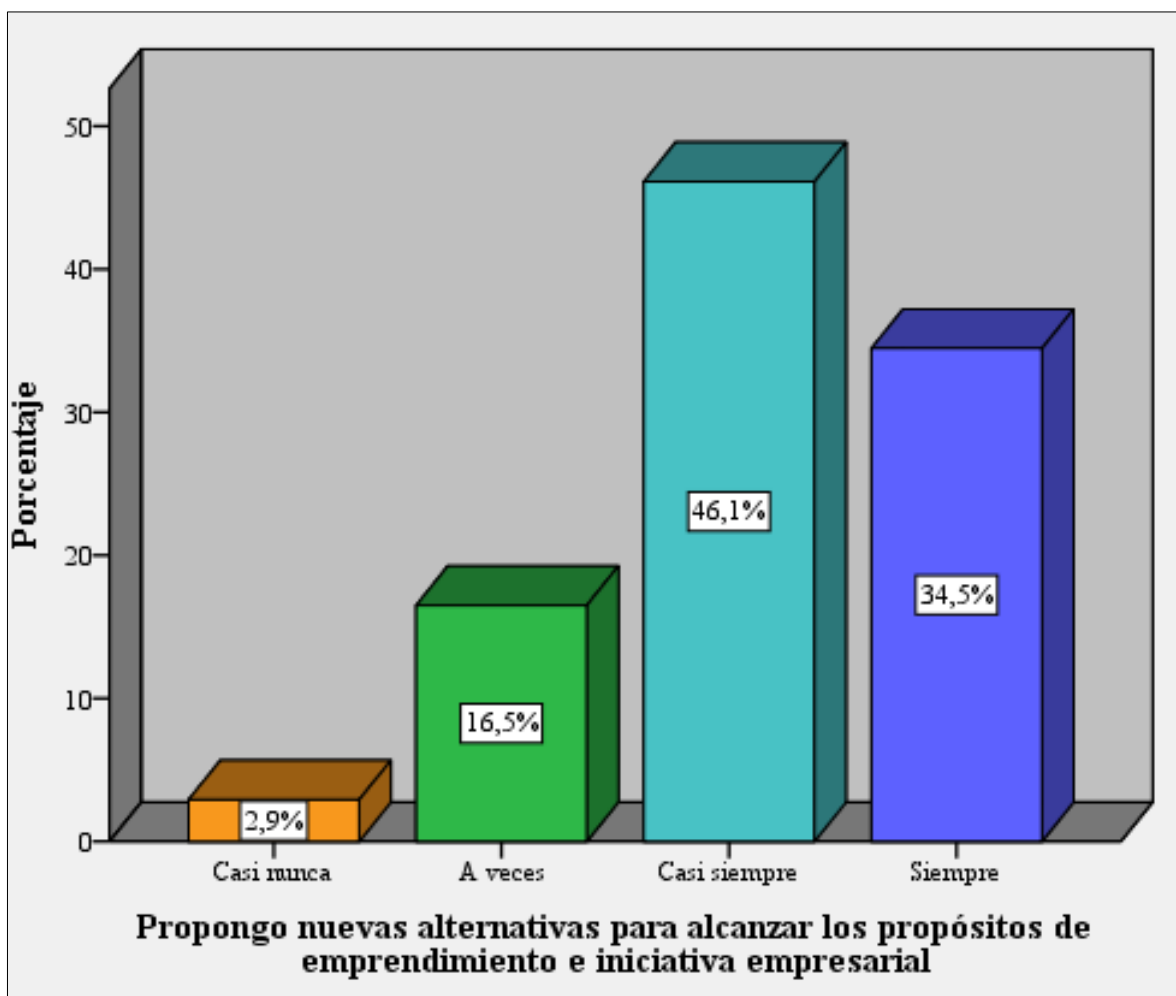


Figura 44. Propongo nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial.

Fuente: Tabla 46.

En la tabla 46 y la figura 44, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 2,9% (6) de estudiantes casi nunca proponen nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial, el 16,5% (34) a veces proponen nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial, el 46,1% (95) de estudiantes casi siempre proponen nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial y el 34,5% (71) de estudiantes siempre proponen nuevas alternativas para alcanzar los propósitos de emprendimiento e iniciativa empresarial. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que casi siempre los estudiantes proponen alternativas para alcanzar propósitos, esto debe de tener una tendencia a mejorar ya que es una de las habilidades que nos permiten convencer a los demás mediante la comunicación y la adopción de nuevas ideas examinan la información, esto debe de incrementarse más en ellos con la finalidad de que brinde respuestas a sus preguntas permitiéndole tener un adecuado conocimiento la hora de decidir emprender, ya que es un proceso permanente enfocado a la toma de decisiones.

Pregunta N° 12. Impulso estados de ánimo positivo y apoyo en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios.

Tabla 47

Impulso estados de ánimo positivo y apoyo en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 2,4 |
| | A veces | 25 | 12,1 | 12,1 | 14,6 |
| | Casi siempre | 99 | 48,1 | 48,1 | 62,6 |
| | Siempre | 77 | 37,4 | 37,4 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

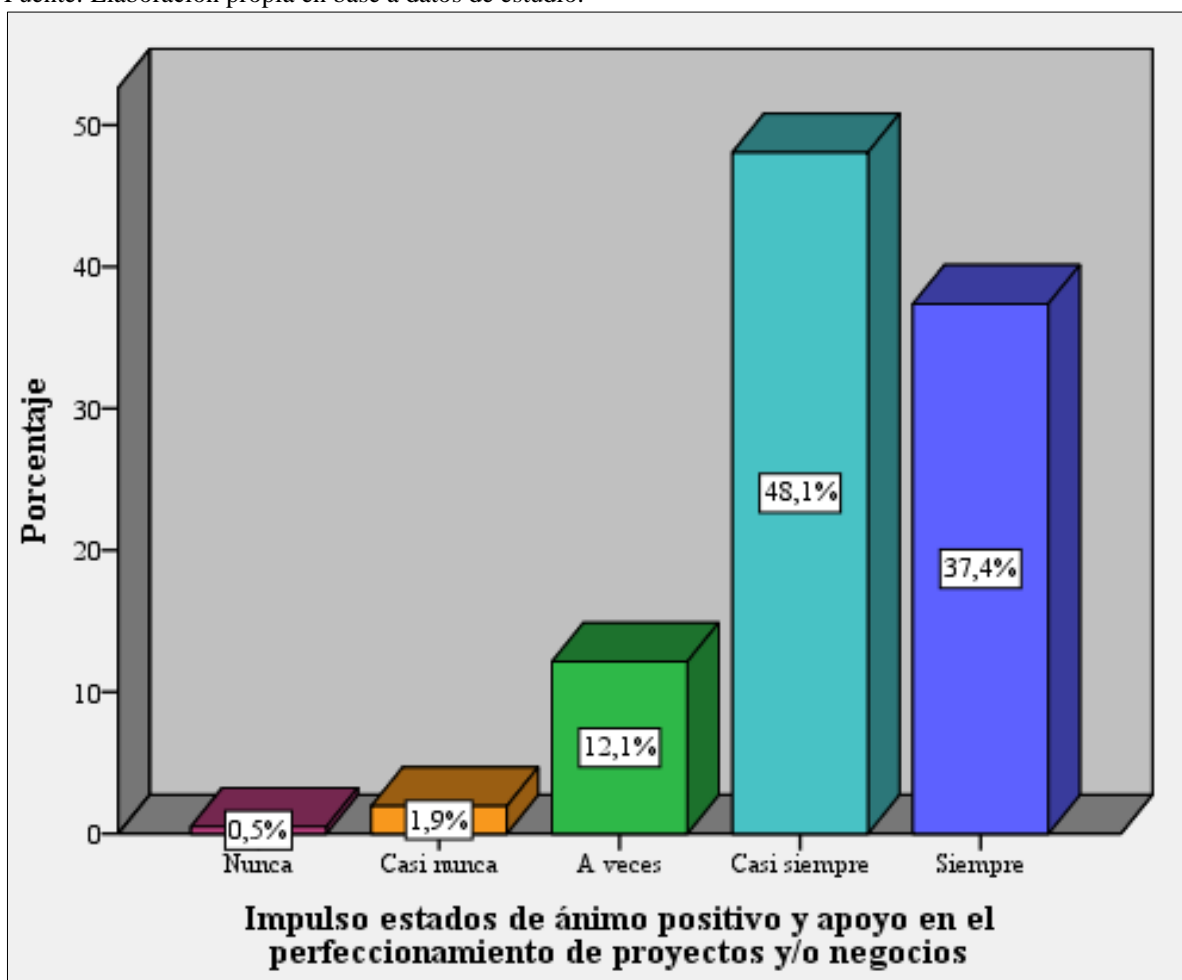


Figura 45. Impulso estados de ánimo positivo y apoyo en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios.

Fuente: Tabla 47.

En la tabla 47 y la figura 45, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca impulsan estados de ánimo positivos y apoyan en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios, el 1,9% (4) de estudiantes casi nunca impulsan estados de ánimo positivos y apoyan en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios, el 12,1% (25) de estudiantes a veces impulsan estados de ánimo positivos y apoyan en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios, el 48,1% (99) de estudiantes casi siempre impulsan estados de ánimo positivos y apoyan en el perfeccionamiento de

proyectos y/o negocios, mientras que el 37,4% (77) de estudiantes impulsan estados de ánimo positivos y apoyan en el perfeccionamiento de proyectos y/o negocios. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que casi siempre los estudiantes impulsan estados de ánimo positivo, a medida que esto se incrementa habrá un mayor convencimiento hacia los demás mediante la persuasión y motivación eficaz, lo cual contribuirá a generar mayor lazos interpersonales y personales.

Pregunta N° 13. Estoy decidido(a) a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en mi desempeño.

Tabla 48

Estoy decidido(a) a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en mi desempeño

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,5 |
| | A veces | 11 | 5,3 | 5,3 | 6,8 |
| | Casi siempre | 66 | 32,0 | 32,0 | 38,8 |
| | Siempre | 126 | 61,2 | 61,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

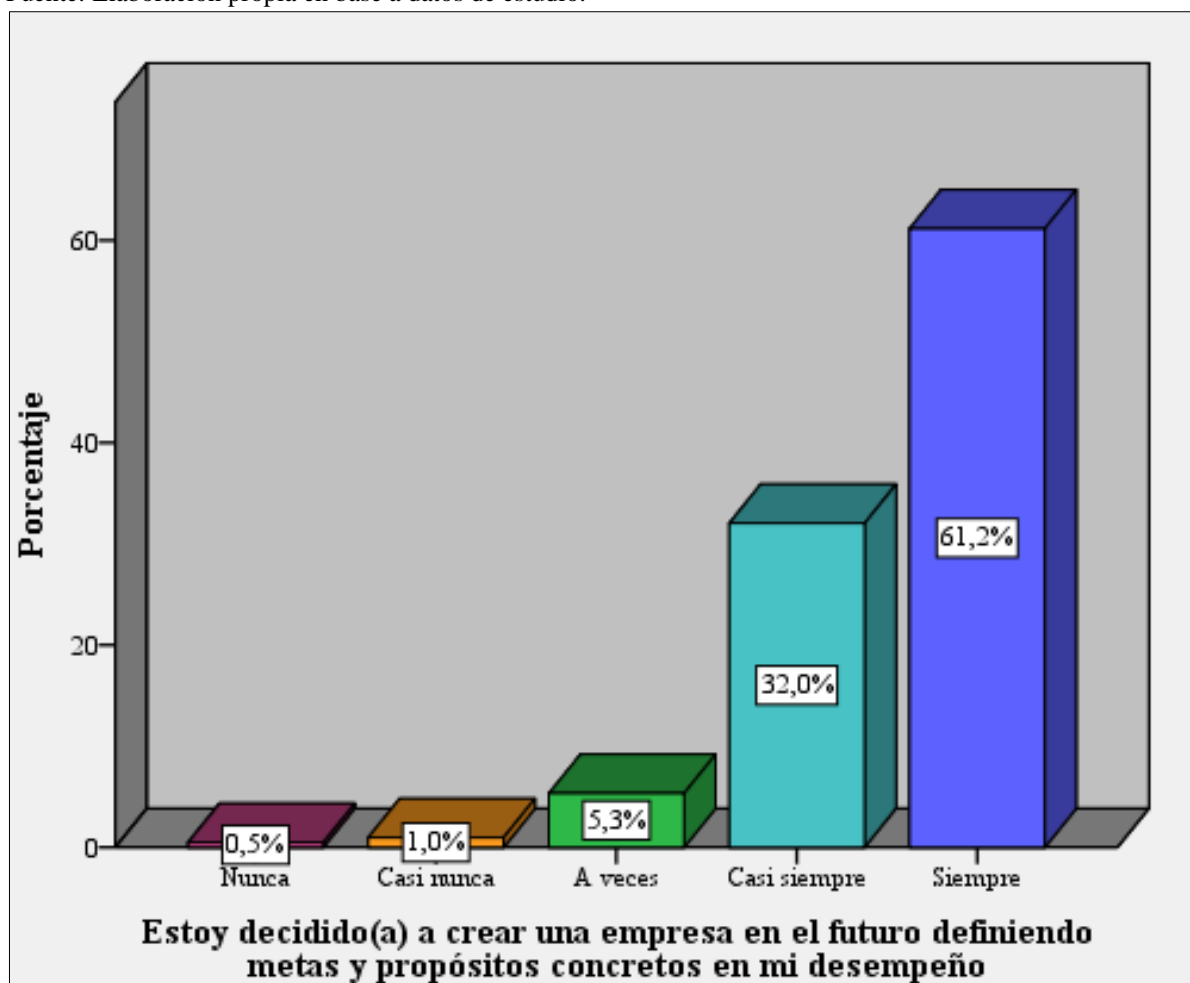


Figura 46. Estoy decidido(a) a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en mi desempeño.

Fuente: Tabla 48.

En la tabla 48 y la figura 46, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca están decididos a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en su desempeño, el 1,0% (2) casi nunca están decididos a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en su desempeño, el 5,3% (11) de estudiantes a veces están decididos a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en su desempeño, el 32,0% (66) de estudiantes casi siempre están decididos a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en su desempeño mientras que el 61,2% (126) de estudiantes siempre están decididos a crear una empresa en el futuro definiendo metas y propósitos concretos en su desempeño. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes siempre desean crear su propia empresa, lo cual implica que tienen la convicción de plasmar sus ideas de negocio en la realidad lo cual amerita esfuerzo, dedicación y automotivación necesaria para llevarlos a cabo.

Pregunta N° 14. Defino metas y propósitos concretos en mi desempeño.

Tabla 49

Defino metas y propósitos concretos en mi desempeño

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,9 |
| | A veces | 31 | 15,0 | 15,0 | 17,0 |
| | Casi siempre | 102 | 49,5 | 49,5 | 66,5 |
| | Siempre | 69 | 33,5 | 33,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio

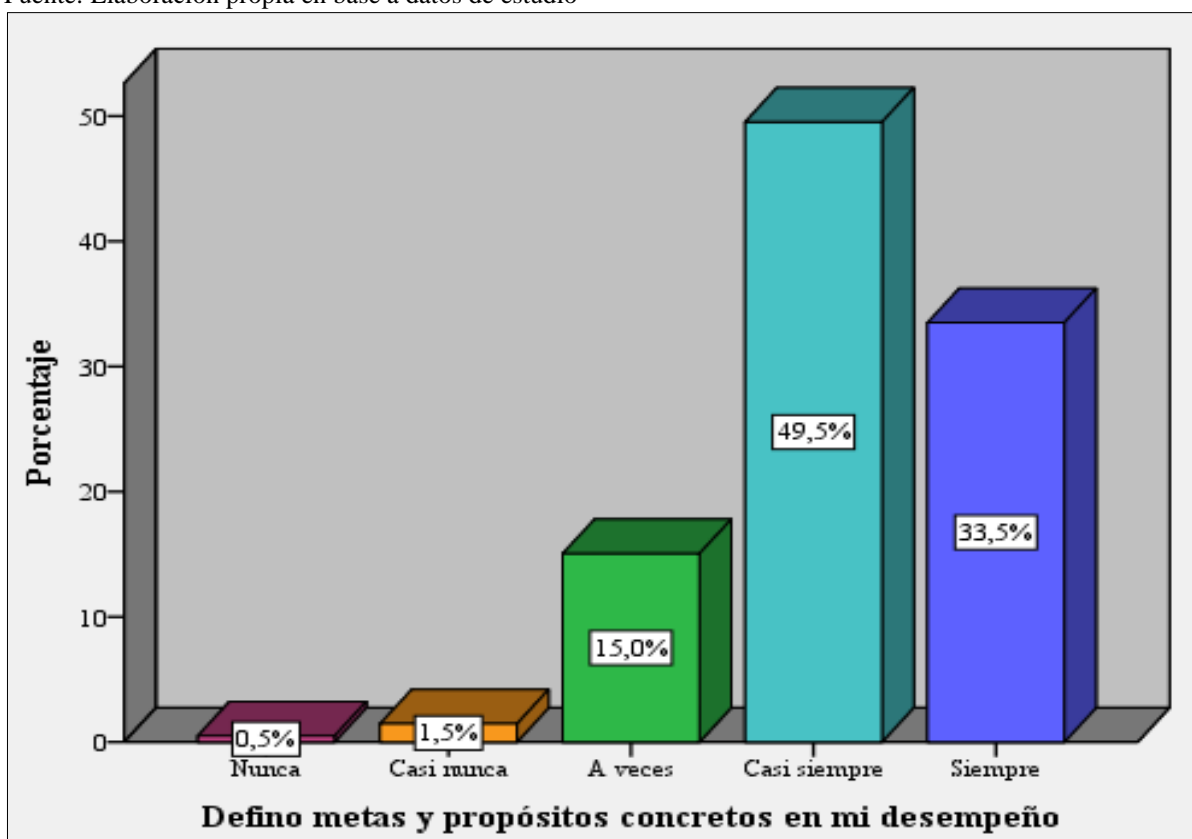


Figura 47. Defino metas y propósitos concretos en mi desempeño.

Fuente: Tabla 49.

En la tabla 49 y la figura 47, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca definen metas y propósitos concretos, el 1,5% (3) de estudiantes casi nunca definen metas y propósitos concretos, el 15,0% (31) de estudiantes a veces definen metas y propósitos concretos, el 49,5% (102) de estudiantes casi siempre definen metas y propósitos concretos mientras que el 33,5% (69) de estudiantes definen metas y propósitos concretos. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre definen su propósitos y metas lo cual debe de aumentar a fin de ser capaces de realizar actividades y tareas necesarias para cumplir con éxito el proceso emprendedor eligiendo alternativas adecuadas para la toma correcta de decisiones aun en situaciones desagradables.

B. NORMAS SUBJETIVAS

Pregunta N° 15. Conozco y manejo los círculos de presión en mi entorno familiar y social.

Tabla 50

Conozco y manejo los círculos de presión en mi entorno familiar y social

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,5 |
| | A veces | 68 | 33,0 | 33,0 | 34,5 |
| | Casi siempre | 101 | 49,0 | 49,0 | 83,5 |
| | Siempre | 34 | 16,5 | 16,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.



Figura 48. Conozco y manejo los círculos de presión en mi entorno familiar y social.

Fuente: Tabla 50.

En la tabla 50 y la figura 48, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca conocen y manejan los círculos de presión en su entorno familiar y social, el 1,0% (2) de estudiantes casi nunca conocen y manejan los círculos de presión en su entorno familiar y social, el 33,0% (68) de estudiantes a veces conocen y manejan los círculos de presión en su entorno familiar y social, el 49,0% (101) de estudiantes casi siempre conocen y manejan los círculos de presión en su entorno familiar y social mientras que el 16,5% (34) de estudiantes siempre conocen y manejan los círculos de presión en su entorno familiar y social. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre conocen y manejan sus círculos de presión, lo cual debe incrementar para el fortalecimiento de sus capacidades en los momentos de presión y circunstancias que se le presentan.

Pregunta N° 16. Mis amigos y familiares aprueban mi decisión de crear mi propia empresa.

Tabla 51

Mis amigos y familiares aprueban mi decisión de crear mi propia empresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,9 |
| | A veces | 58 | 28,2 | 28,2 | 30,1 |
| | Casi siempre | 72 | 35,0 | 35,0 | 65,0 |
| | Siempre | 72 | 35,0 | 35,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

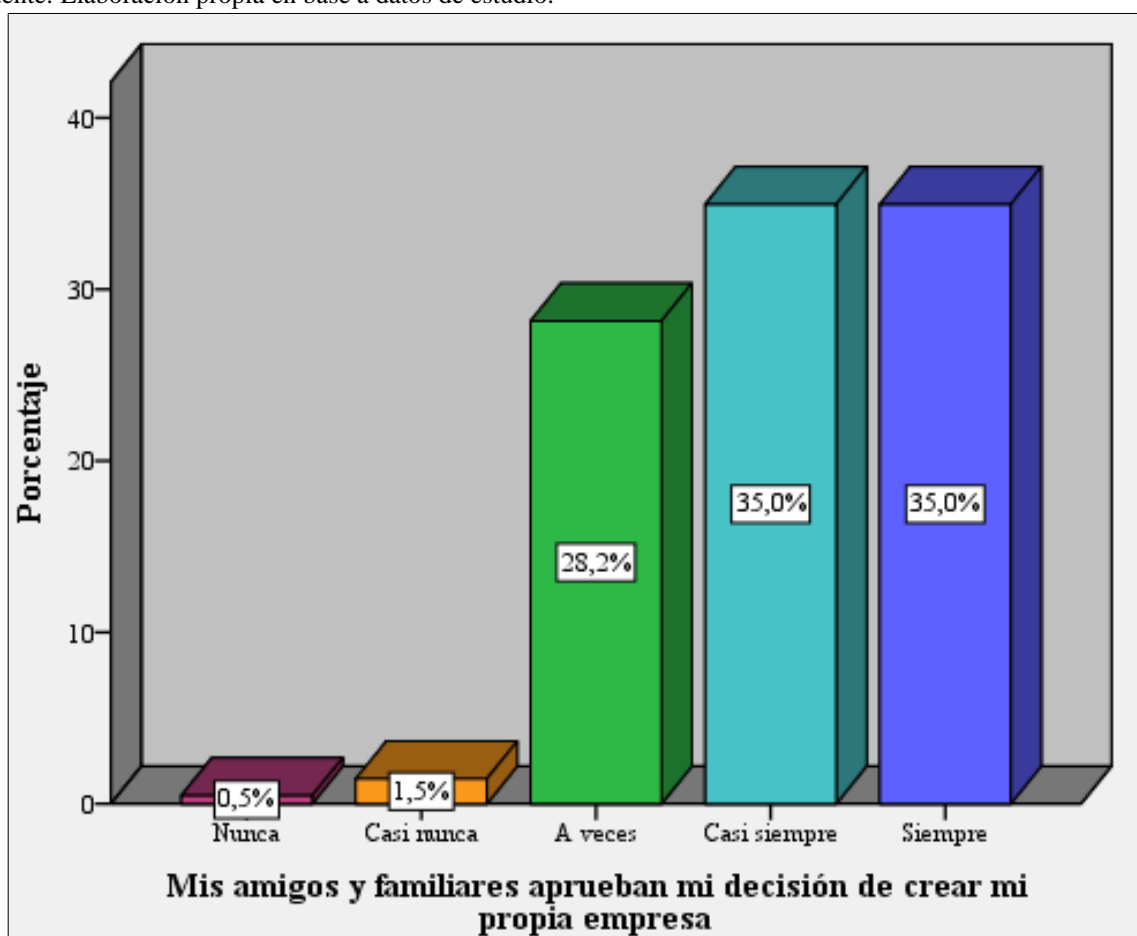


Figura 49. Mis amigos y familiares aprueban mi decisión de crear mi propia empresa.

Fuente: Tabla 51.

En la tabla 51 y la figura 49, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes indican que sus amigos y familiares nunca aprueban su decisión de crear su propia empresa, el 1,5% (3) de estudiantes indican que sus amigos y familiares casi nunca aprueban su decisión de crear su propia empresa, el 28,2% (58) de estudiantes indican que sus amigos y familiares casi siempre aprueban su decisión de crear su propia empresa, el 35,0% (72) de estudiantes indican que sus amigos y familiares nunca aprueban su decisión de crear su propia empresa y el 35,0% (72) de estudiantes indican que sus amigos y familiares siempre aprueban su decisión de crear su propia empresa. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes tienen una tendencia de que siempre sus amigos y familiares aprueban su decisión de creación de su empresa, es decir la influencia que ejercen los demás le hace sentir libre para cumplir con sus planes de emprendimiento.

Pregunta N° 17. Valoro la opinión de las personas de mi entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear mi propia empresa.

Tabla 52

Valoro la opinión de las personas de mi entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear mi propia empresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 8 | 3,9 | 3,9 | 4,4 |
| | A veces | 45 | 21,8 | 21,8 | 26,2 |
| | Casi siempre | 97 | 47,1 | 47,1 | 73,3 |
| | Siempre | 55 | 26,7 | 26,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

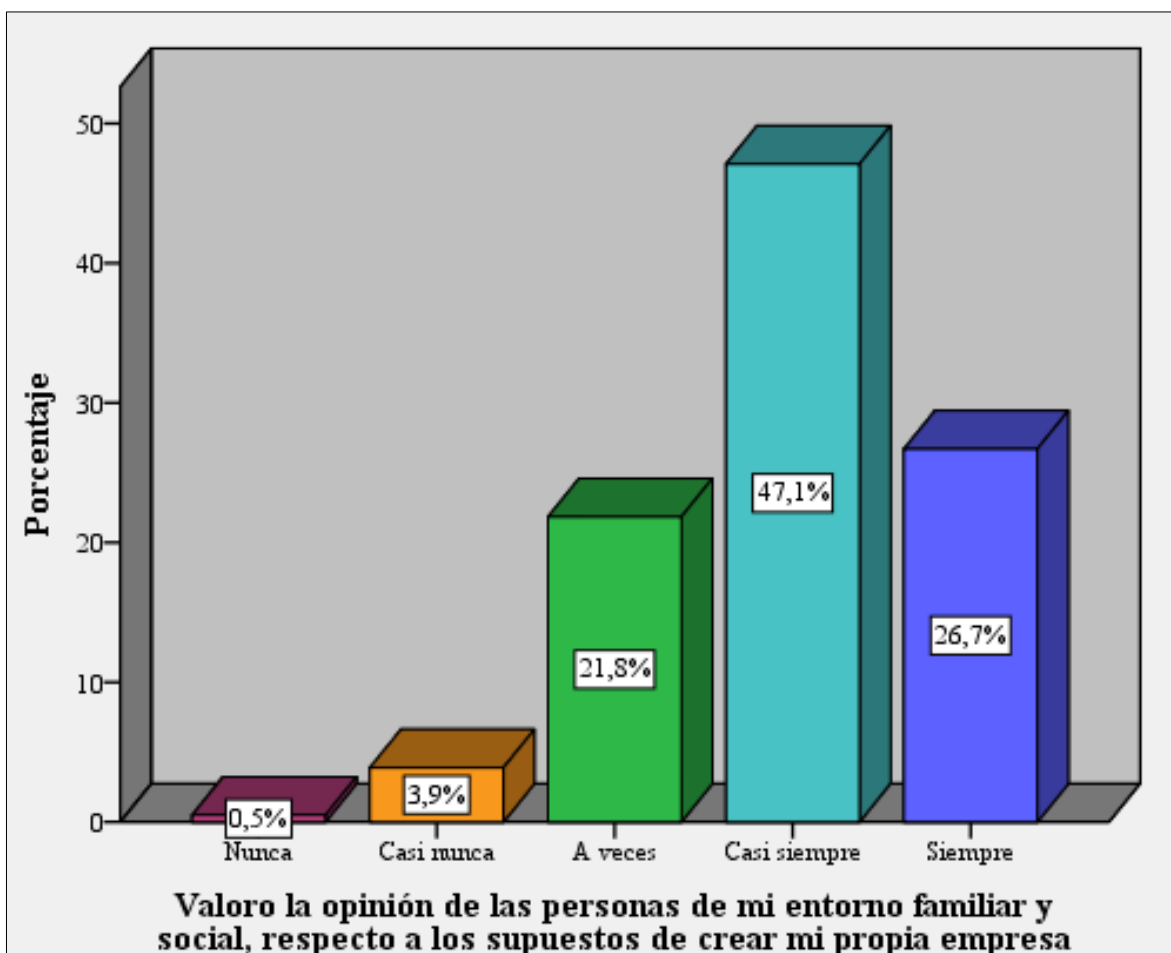


Figura 50. Valoro la opinión de las personas de mi entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear mi propia empresa.

Fuente: Tabla 52.

En la tabla 52 y la figura 50, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca valora la opinión de las personas de su entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear su propia empresa, el 3,9% (8) de estudiantes casi nunca valora la opinión de las personas de su entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear su propia empresa, el 21,8% (45) de estudiantes a veces valora la opinión de las personas de su entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear su propia empresa, el 47,1% (97) de estudiantes casi siempre valora la opinión de las personas de su entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear su propia empresa mientras que el 26,7% (55) de estudiantes valora la opinión de las personas de su entorno familiar y social, respecto a los supuestos de crear su propia empresa. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes valoran la opinión de su entorno, el cual demuestra que muchas veces tienden a cumplir ciertos estándares sociales a fin de cuidar su imagen e integridad.

Pregunta N° 18. Resuelvo problemas que involucran cálculos financieros y conozco las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear mi propia empresa.

Tabla 53

Resuelvo problemas que involucran cálculos financieros y conozco las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear mi propia empresa

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | Casi nunca | 6 | 2,9 | 2,9 | 3,9 |
| | A veces | 62 | 30,1 | 30,1 | 34,0 |
| | Casi siempre | 103 | 50,0 | 50,0 | 84,0 |
| | Siempre | 33 | 16,0 | 16,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

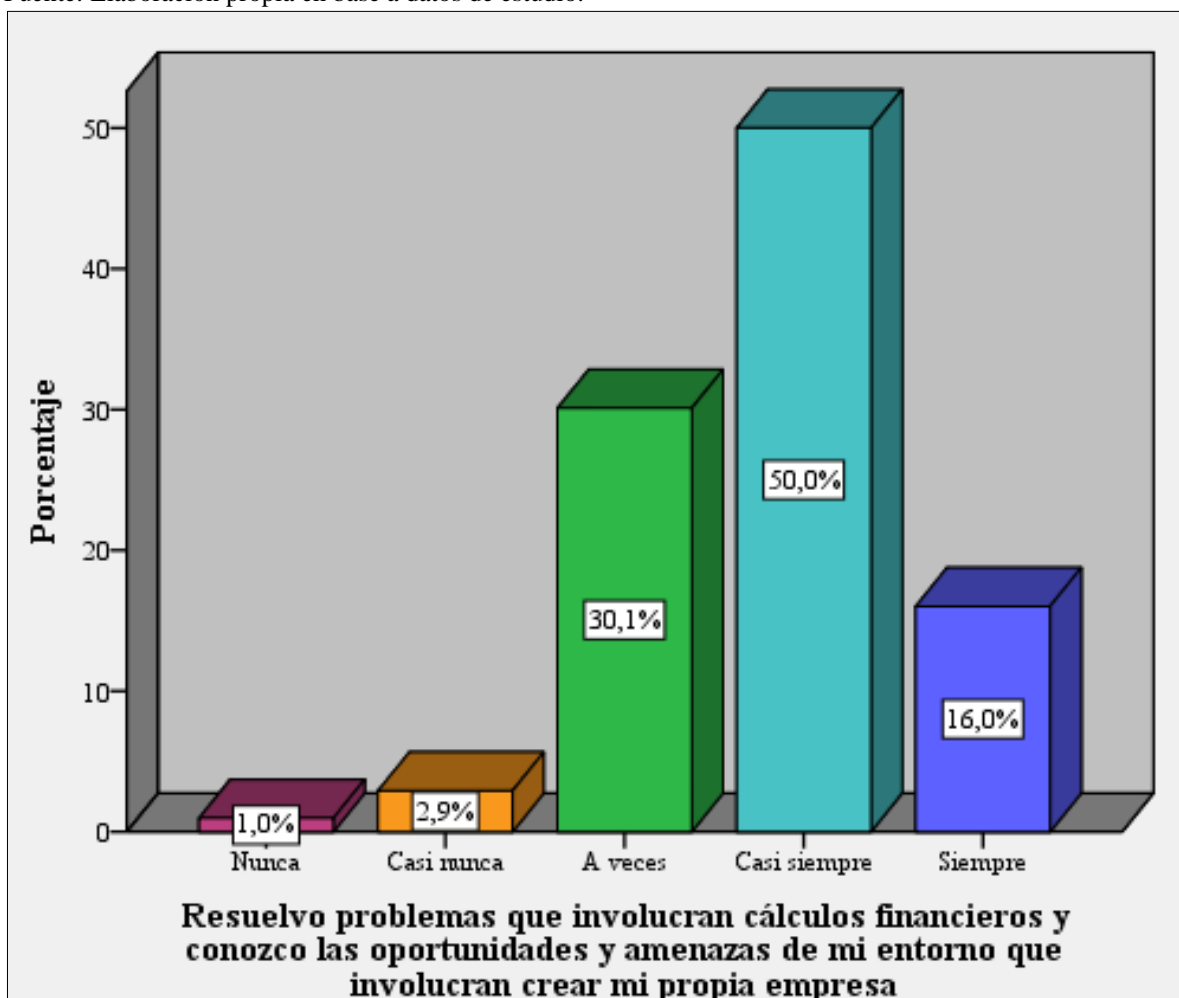


Figura 51. Resuelvo problemas que involucran cálculos financieros y conozco las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear mi propia empresa.

Fuente: Tabla 53.

En la tabla 53 y la figura 51, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de estudiantes nunca resuelven problemas que involucran cálculos financieros y conocen las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear su propia empresa, el 2,9% (6) de estudiantes casi nunca resuelven problemas que involucran cálculos financieros y conocen las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear su propia empresa, el 30,1% (62) de estudiantes a veces resuelven problemas que

involucran cálculos financieros y conocen las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear su propia empresa, el 50,0% (103) de estudiantes casi siempre resuelven problemas que involucran cálculos financieros y conocen las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear su propia empresa mientras que el 16,0% (33) de estudiantes siempre resuelven problemas que involucran cálculos financieros y conocen las oportunidades y amenazas de mi entorno que involucran crear su propia empresa. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que en los estudiantes existe una tendencia mayor de que casi siempre tienden a resolver problemas de cálculos financieros conociendo las oportunidades y amenazas que involucran la creación de su empresa, ya que muchas veces es considerado como el miedo que siente la persona a que sus resultados no sean tal como lo esperan y que algunas veces los pueda llevar al fracaso.

Pregunta N° 19. Estoy estudiando y trabajando para ser mi propio jefe.

Tabla 54

Estoy estudiando y trabajando para ser mi propio jefe

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 1,9 |
| | Casi nunca | 5 | 2,4 | 2,4 | 4,4 |
| | A veces | 20 | 9,7 | 9,7 | 14,1 |
| | Casi siempre | 74 | 35,9 | 35,9 | 50,0 |
| | Siempre | 103 | 50,0 | 50,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

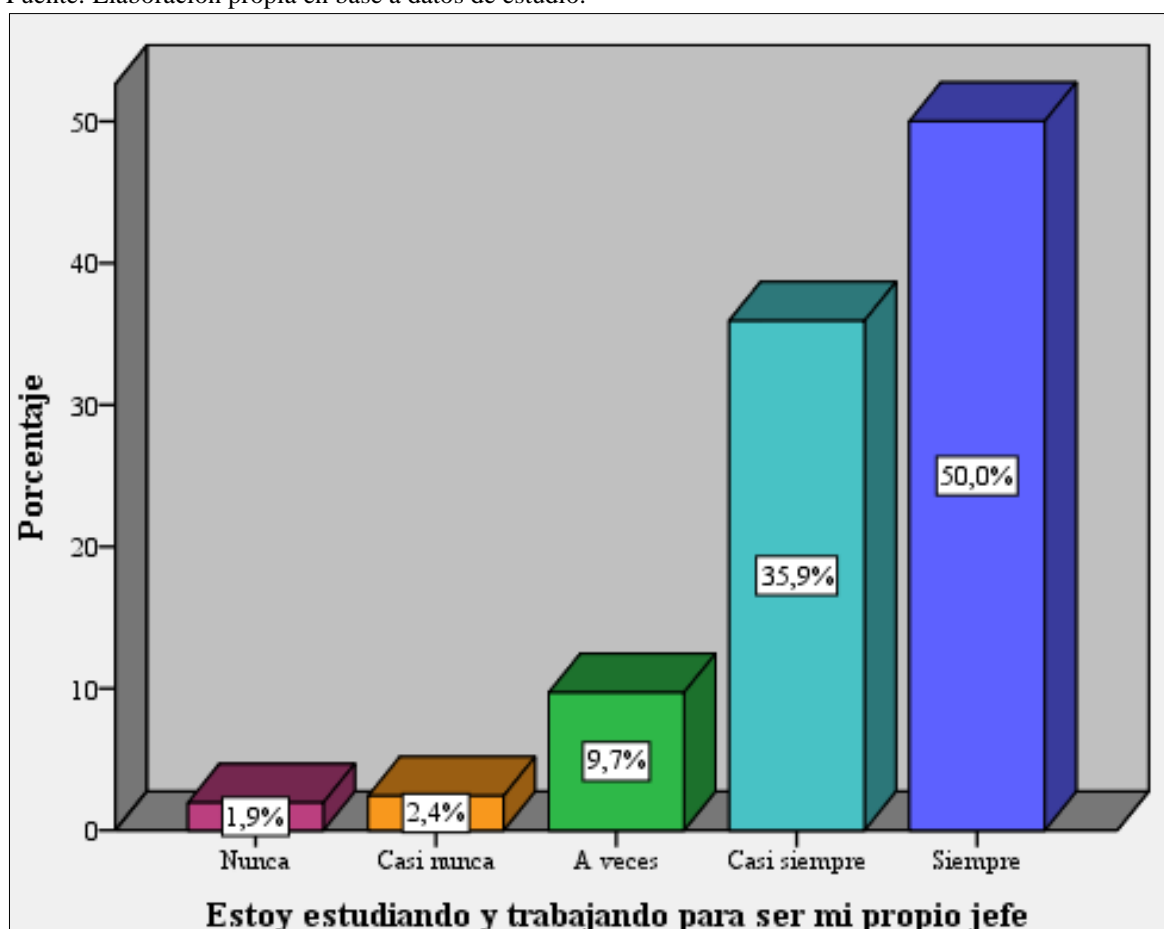


Figura 52. Estoy estudiando y trabajando para ser mi propio jefe.

Fuente: Tabla 54.

En la tabla 54 y la figura 52, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,9% (4) de estudiantes nunca están estudiando y trabajando para ser sus propios jefes, el 2,4% (5) de estudiantes casi nunca están estudiando y trabajando para ser sus propios jefes, el 9,7% (20) de estudiantes a veces están estudiando y trabajando para ser sus propios jefes, el 35,9% (74) de estudiantes casi siempre están estudiando y trabajando para ser sus propios jefes mientras que el 50,0% (103) de estudiantes están estudiando y trabajando para ser sus propios jefes. A partir de este resultado se llega a la conclusión de los estudiantes estudian y trabajan diariamente para ser sus propios jefes, mostrando capacidades y habilidades para poder elegir y tomar decisiones con la finalidad de responsabilizarse de sus actos sintiéndose dueños y arquitectos de su propia vida.

Pregunta N° 20. Soy una persona decidida y motivada a la hora de conseguir mis objetivos.

Tabla 55

Soy una persona decidida y motivada a la hora de conseguir mis objetivos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 15 | 7,3 | 7,3 | 7,8 |
| | Casi siempre | 64 | 31,1 | 31,1 | 38,8 |
| | Siempre | 126 | 61,2 | 61,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

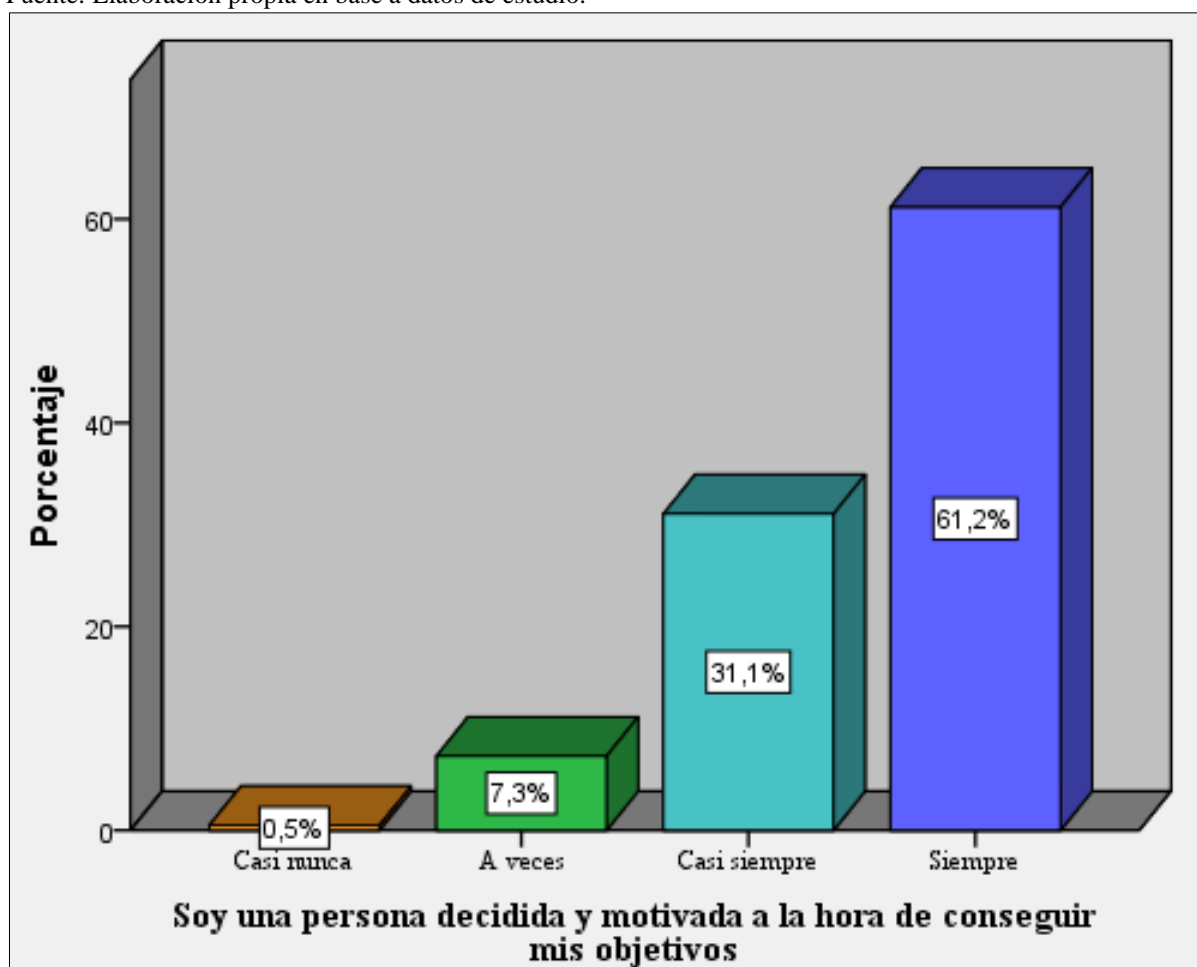


Figura 53. Soy una persona decidida y motivada a la hora de conseguir mis objetivos.

Fuente: Tabla 55.

En la tabla 55 y la figura 53, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes casi nunca son personas decididas y motivadas a la hora de conseguir sus objetivos, el 7,3% (15) de estudiantes a veces son personas decididas y motivadas a la hora de conseguir sus objetivos, el 31,1% (64) de estudiantes son personas decididas y motivadas a la hora de conseguir sus objetivos y el 61,2% (126) de estudiantes son personas decididas y motivadas a la hora de conseguir sus objetivos. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes son decididos y motivados a la hora de conseguir sus objetivos, lo cual los mueve a hacer las cosas por encima de las dificultades, estados de ánimo y superando los contratiempos.

Pregunta N° 21. Me esfuerzo día tras día para alcanzar mis metas y ser un emprendedor exitoso.

Tabla 56

Me esfuerzo día tras día para alcanzar mis metas y ser un emprendedor exitoso

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 14 | 6,8 | 6,8 | 7,3 |
| | Casi siempre | 66 | 32,0 | 32,0 | 39,3 |
| | Siempre | 125 | 60,7 | 60,7 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

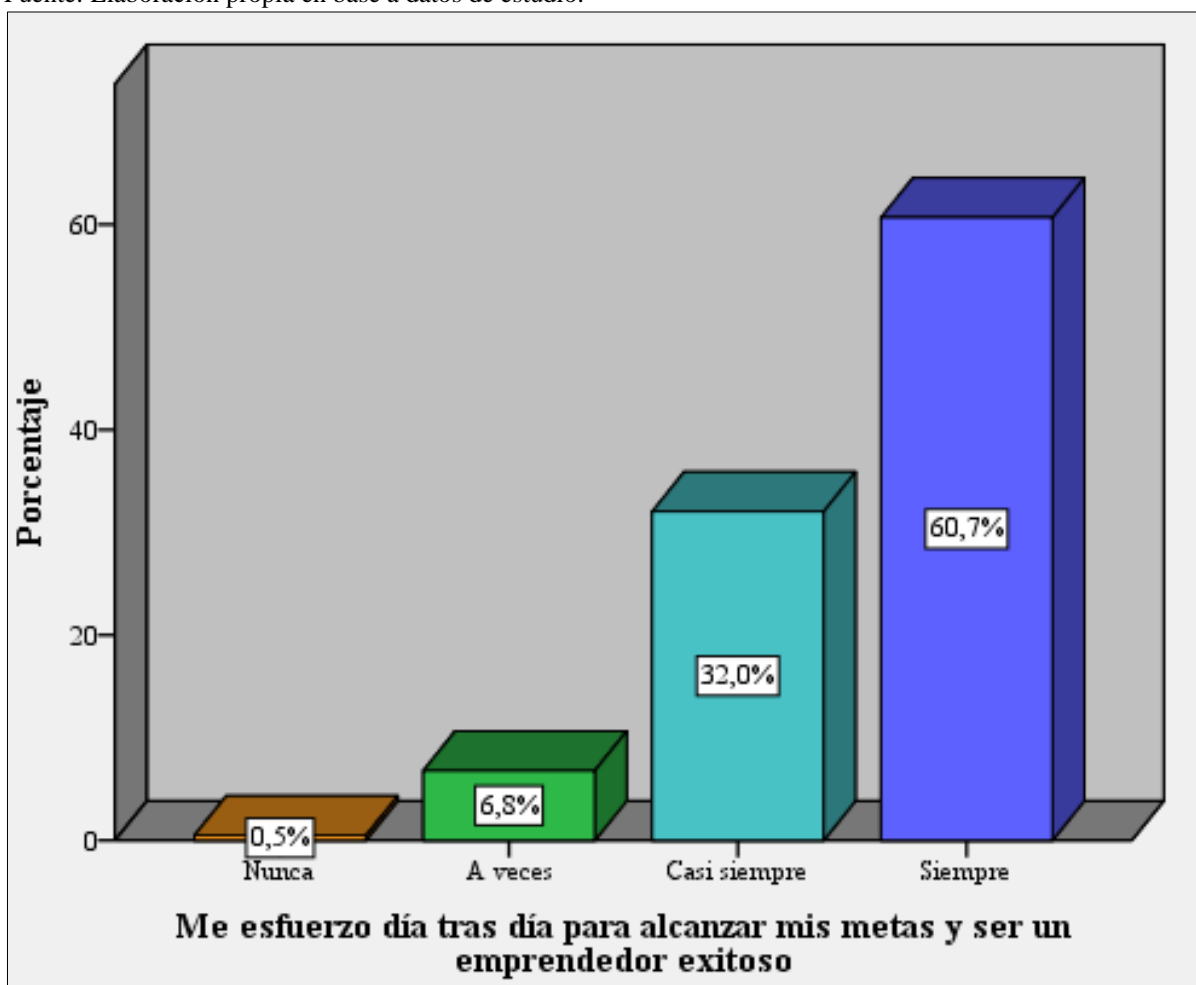


Figura 54. Me esfuerzo día tras día para alcanzar mis metas y ser un emprendedor exitoso.

Fuente: Tabla 56.

En la tabla 56 y la figura 54, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca se esfuerzan por alcanzar sus metas y ser emprendedores exitosos, el 6,8% (14) de estudiantes a veces se esfuerzan por alcanzar sus metas y ser emprendedores exitosos, el 32,0% (66) de estudiantes casi siempre se esfuerzan por alcanzar sus metas y ser emprendedores exitosos mientras que el 60,7% (125) de estudiantes se esfuerzan por alcanzar sus metas y ser emprendedores exitosos. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes se esfuerzan por alcanzar sus metas y ser emprendedores, desarrollando su potencial a través de sus capacidades, habilidades y talentos al máximo para alcanzar lo que quieren llegar a ser.

C. AUTOEFICACIA EMPRENDEDORA

Pregunta N° 22. Observo el entorno, las costumbres de la sociedad y detecto las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha.

Tabla 57

Observo el entorno, las costumbres de la sociedad y detecto las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 1,0 |
| | A veces | 39 | 18,9 | 18,9 | 19,9 |
| | Casi siempre | 123 | 59,7 | 59,7 | 79,6 |
| | Siempre | 42 | 20,4 | 20,4 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio

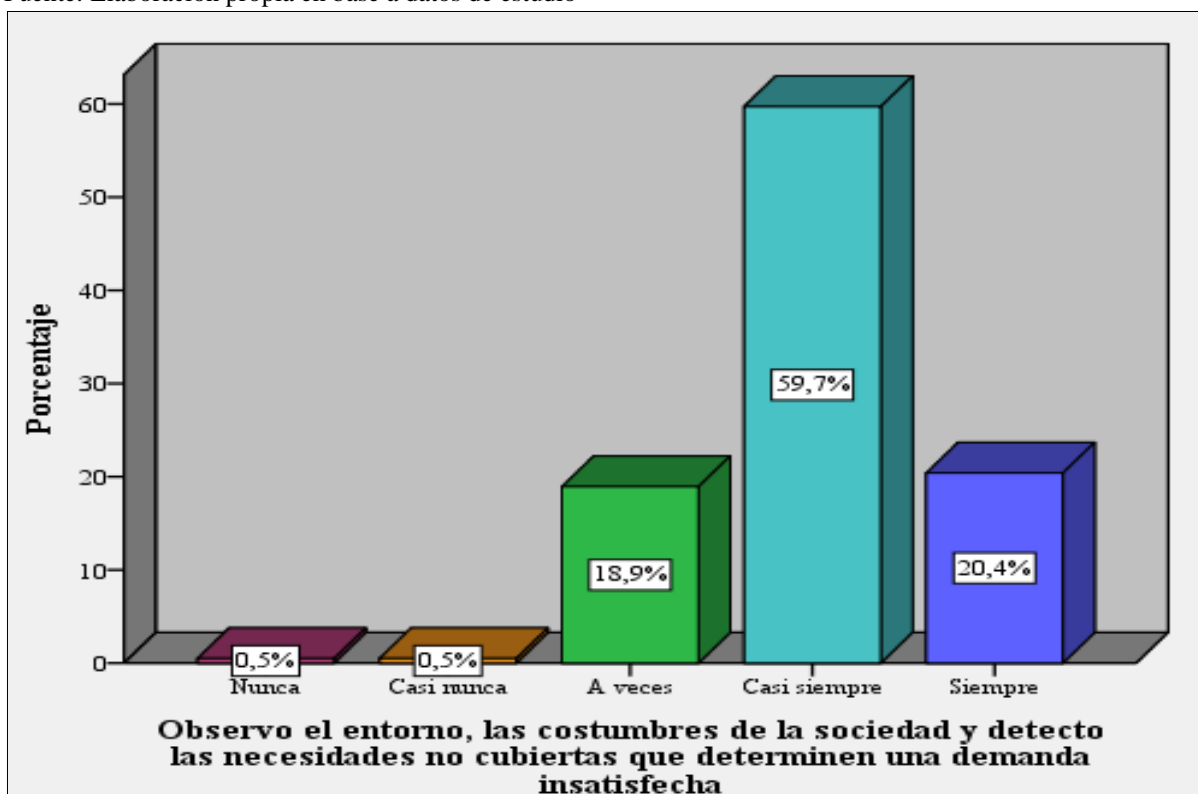


Figura 55. Observo el entorno, las costumbres de la sociedad y detecto las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha.

Fuente: Tabla 57.

En la tabla 57 y la figura 55, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca observan el entorno, las costumbres de la sociedad y detectan las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha, el 0,5% (1) de estudiantes casi nunca observan el entorno, las costumbres de la sociedad y detectan las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha, el 18,9% (39) de estudiantes a veces observan el entorno, las costumbres de la sociedad y detectan las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha, el 59,7% (123) de estudiantes casi siempre observan el entorno, las costumbres de la sociedad y detectan las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha y el 20,4% (42) de estudiantes siempre observan el entorno, las costumbres de la sociedad y detectan las necesidades no cubiertas que determinen una demanda insatisfecha. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre observan su entorno y detectan las necesidades no cubiertas, este punto debe de incrementarse más ya que es fundamental para poder iniciar un negocio mediante el reconocimiento de oportunidades, recursos y capacidades.

Pregunta N° 23. Cuento con recursos y capacidades para crear mi propia empresa siendo capaz de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha mi propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad.

Tabla 58

Cuento con recursos y capacidades para crear mi propia empresa siendo capaz de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha mi propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 1,9 |
| | Casi nunca | 13 | 6,3 | 6,3 | 8,3 |
| | A veces | 79 | 38,3 | 38,3 | 46,6 |
| | Casi siempre | 79 | 38,3 | 38,3 | 85,0 |
| | Siempre | 31 | 15,0 | 15,0 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

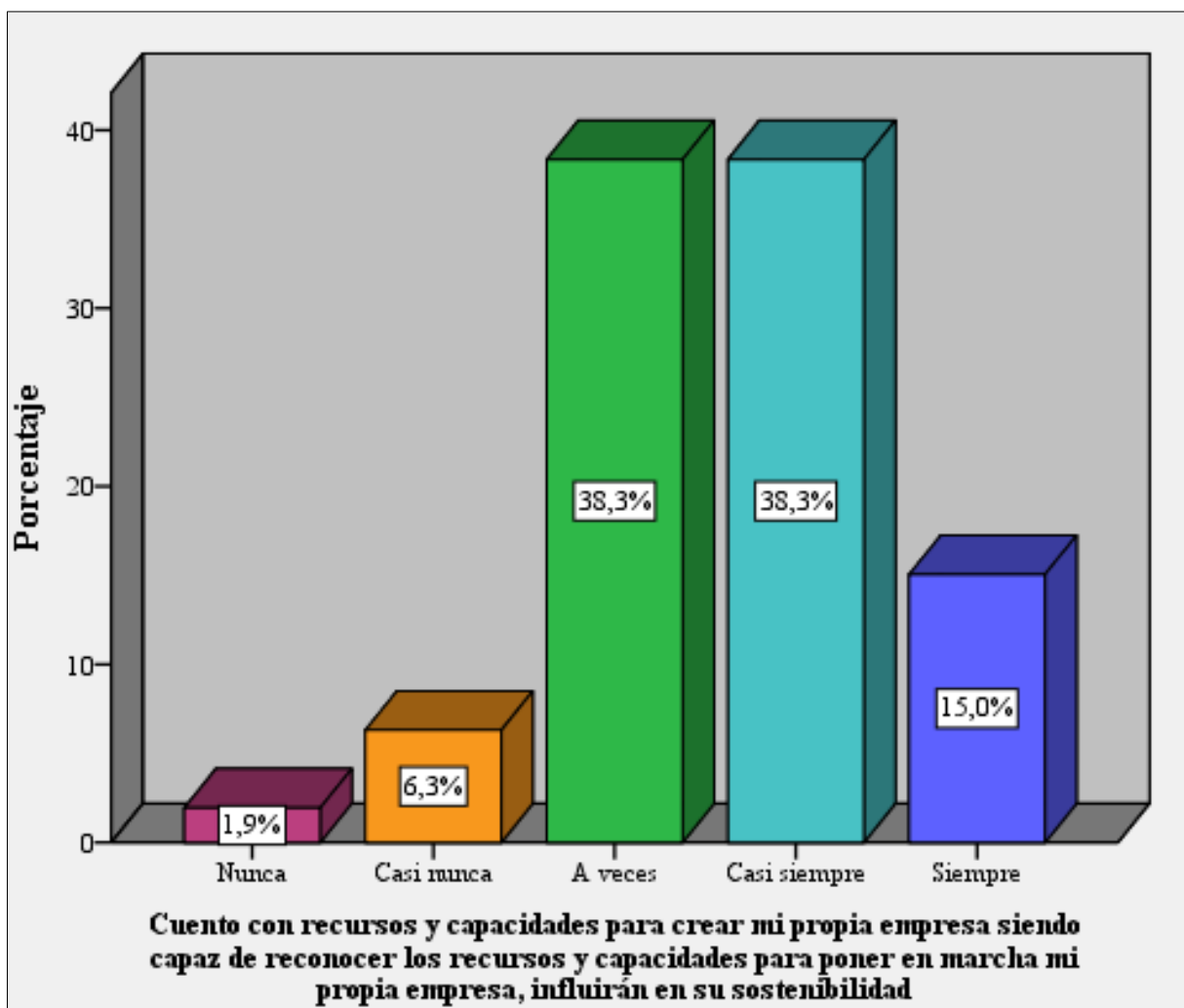


Figura 56. Cuento con recursos y capacidades para crear mi propia empresa siendo capaz de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha mi propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad.

Fuente: Tabla 58.

En la tabla 58 y la figura 56, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,9% (4) de estudiantes nunca cuentan con recursos y capacidades para crear su propia empresa siendo capaces de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha su propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad, el 6,3% (13) de estudiantes casi nunca cuentan con recursos y capacidades para crear su propia empresa siendo capaces de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha su propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad, el 38,3% (79) de estudiantes a veces cuentan con recursos y capacidades para crear su propia empresa siendo capaces de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha su propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad, el 38,3% (79) de estudiantes casi siempre cuentan con recursos y capacidades para crear su propia empresa siendo capaces de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha su propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad y el 15,0% (31) de estudiantes siempre cuentan con recursos y capacidades para crear su propia empresa siendo capaces de reconocer los recursos y capacidades para poner en marcha su propia empresa las cuales influirán en su sostenibilidad. A partir de este resultado se llega a la conclusión de

que los estudiantes cuentan con recursos y capacidades, los cuales influyen en su viabilidad económica, técnica y financiera organizando sus ideas empresariales y respuestas asociadas.

Pregunta N° 24. Conozco cuales son mis principales habilidades y las utilizo para alcanzar lo que me propongo.

Tabla 59

Conozco cuales son mis principales habilidades y las utilizo para alcanzar lo que me propongo

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 30 | 14,6 | 14,6 | 15,0 |
| | Casi siempre | 112 | 54,4 | 54,4 | 69,4 |
| | Siempre | 63 | 30,6 | 30,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

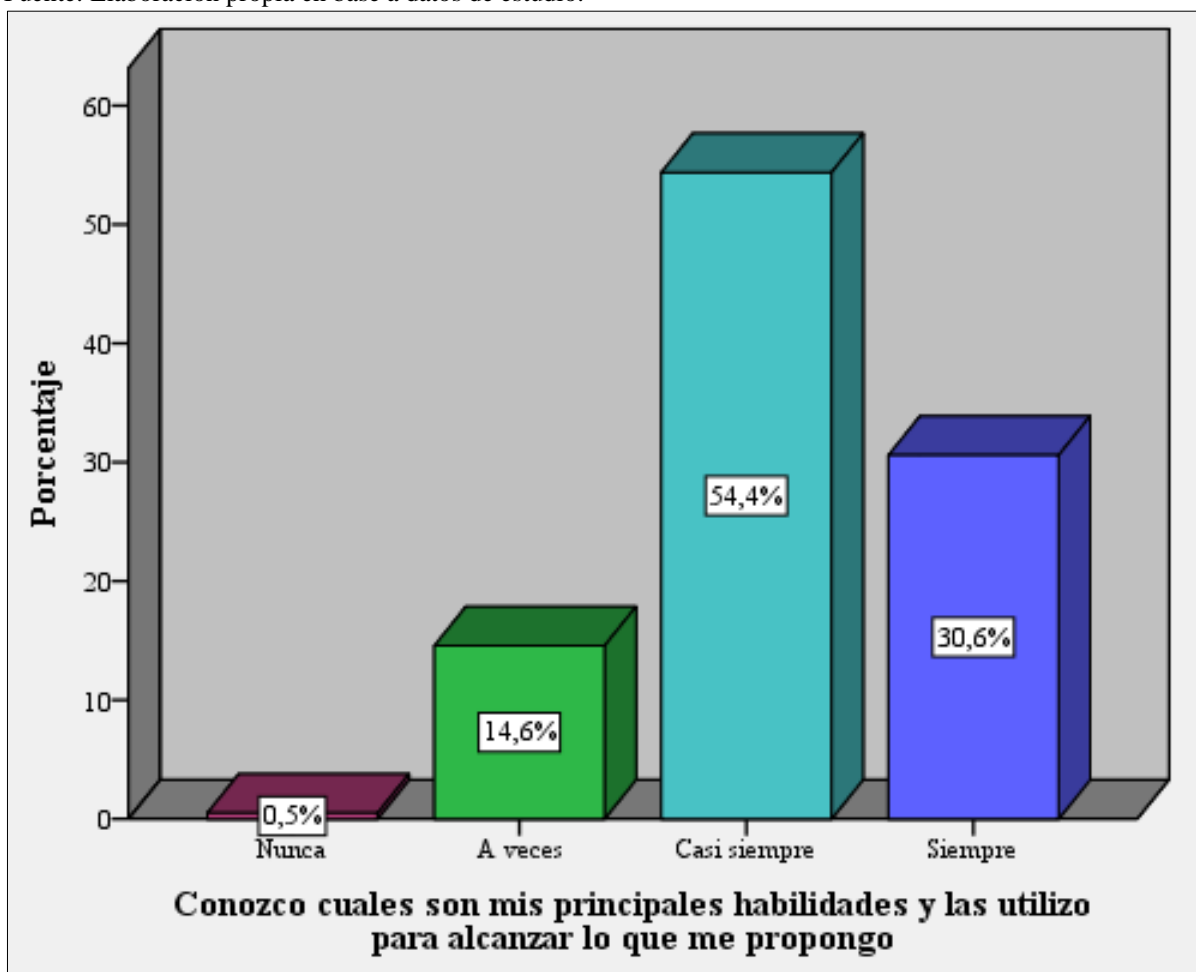


Figura 57. Conozco cuales son mis principales habilidades y las utilizo para alcanzar lo que me propongo.

Fuente: Tabla 59.

En la tabla 59 y la figura 57, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de los estudiantes nunca conocen sus principales habilidades y las utilizan para alcanzar lo que se proponen, el 14,6% (30) de los estudiantes a veces conocen sus principales habilidades y las utilizan para alcanzar lo que se proponen, el 54,4% (112) de los estudiantes casi siempre conocen sus principales habilidades y las utilizan para alcanzar lo que se proponen mientras que el 30,6% (63) de estudiantes siempre conocen

sus principales habilidades y las utilizan para alcanzar lo que se proponen. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre conocen sus principales habilidades y las utilizan para alcanzar lo que se proponen, poniendo en práctica y ahínco su sueños e ideas convirtiéndolos en sustento estable de su vida.

Pregunta N° 25. Estoy capacitado para proponer soluciones novedosas en situaciones reales e identifico alternativas que contribuyen a mi comunidad.

Tabla 60

Estoy capacitado para proponer soluciones novedosas en situaciones reales e identifico alternativas que contribuyen a mi comunidad

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 1,9 |
| | A veces | 38 | 18,4 | 18,4 | 20,4 |
| | Casi siempre | 101 | 49,0 | 49,0 | 69,4 |
| | Siempre | 63 | 30,6 | 30,6 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

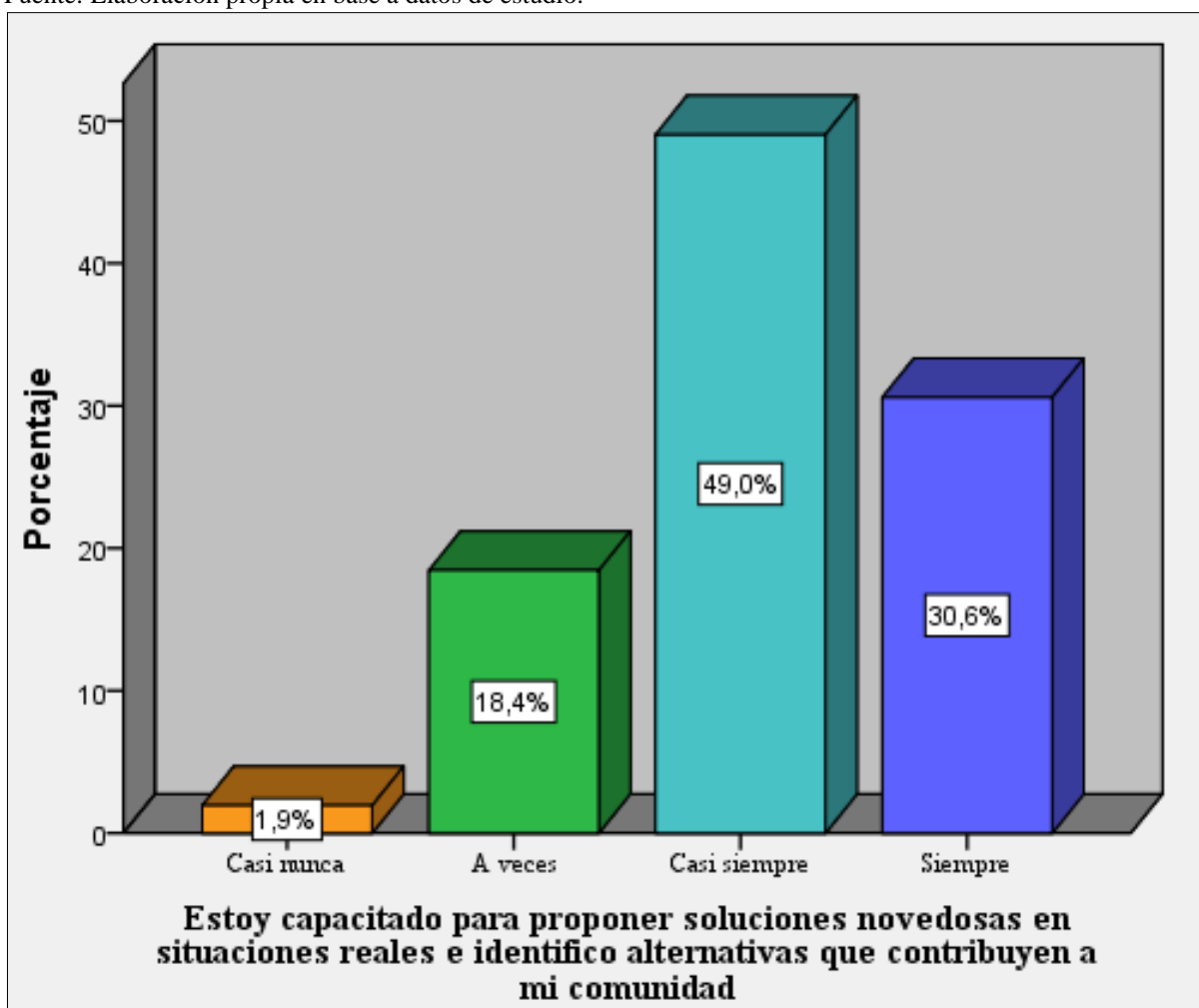


Figura 58. Estoy capacitado para proponer soluciones novedosas en situaciones reales e identifico alternativas que contribuyen a mi comunidad.

Fuente: Tabla 60.

En la tabla 60 y la figura 58, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,9% (4) de estudiantes casi nunca están capacitados para proponer soluciones novedosas en situaciones reales y en la identificación

de alternativas que contribuyan a su comunidad, el 18,4% (38) de estudiantes a veces están capacitados para proponer soluciones novedosas en situaciones reales y en la identificación de alternativas que contribuyan a su comunidad, el 49,0% (101) de estudiantes casi siempre están capacitados para proponer soluciones novedosas en situaciones reales y en la identificación de alternativas que contribuyan a su comunidad mientras que el 30,6% (63) de estudiantes siempre están capacitados para proponer soluciones novedosas en situaciones reales y en la identificación de alternativas que contribuyan a su comunidad. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre están capacitados para proponer soluciones que contribuyan a su comunidad, aunque esto pueda resultar difícil o guarde cierto peligro, utilizando su experiencia y poniéndolo a la práctica seleccionando criterios óptimos.

Pregunta N° 26. Estoy dispuesto a poner en práctica mis ideas para que se conviertan en el sustento estable de mi vida, aunque ello pueda ser difícil o guarde cierto peligro para tomar decisiones aun en situaciones controversiales.

Tabla 61

Estoy dispuesto a poner en práctica mis ideas para que se conviertan en el sustento estable de mi vida, aunque ello pueda ser difícil o guarde cierto peligro para tomar decisiones aun en situaciones controversiales

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 1,0 |
| | A veces | 26 | 12,6 | 12,6 | 13,6 |
| | Casi siempre | 101 | 49,0 | 49,0 | 62,6 |
| | Siempre | 77 | 37,4 | 37,4 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

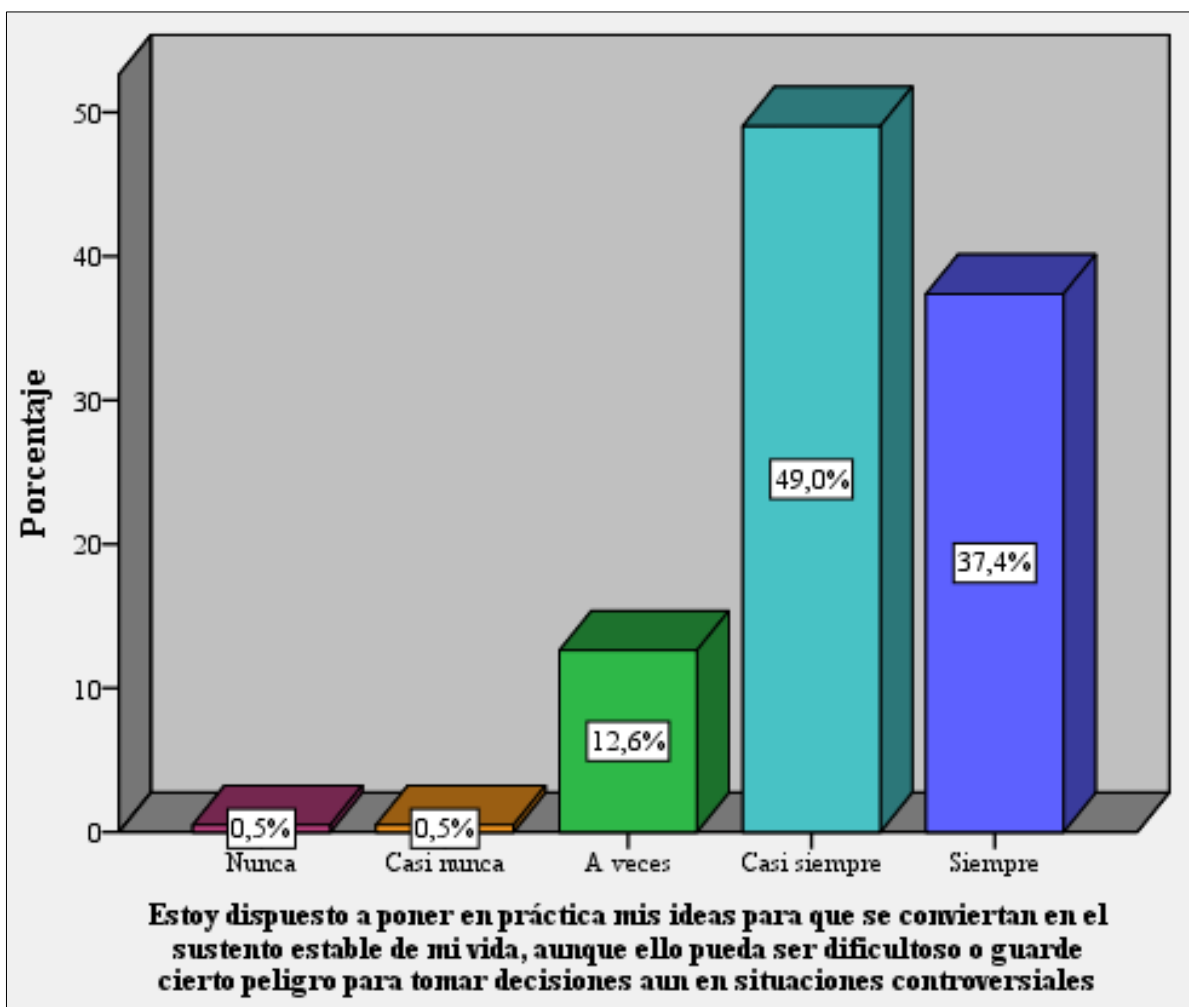


Figura 59. Estoy dispuesto a poner en práctica mis ideas para que se conviertan en el sustento estable de mi vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro para tomar decisiones aun en situaciones controversiales.

Fuente: Tabla 61.

En la tabla 61 y la figura 59, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca están dispuestos a poner en práctica sus ideas para que se conviertan en el sustento estable de su vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro para tomar decisiones, el 0,5% (1) de estudiantes casi nunca están dispuestos a poner en práctica sus ideas para que se conviertan en el sustento estable de su vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro para tomar decisiones, el 12,6% (26) de estudiantes a veces están dispuestos a poner en práctica sus ideas para que se conviertan en el sustento estable de su vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro para tomar decisiones, el 49,0% (101) de estudiantes casi siempre están dispuestos a poner en práctica sus ideas para que se conviertan en el sustento estable de su vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro para tomar decisiones, el 37,4% (77) de estudiantes siempre están dispuestos a poner en práctica sus ideas para que se conviertan en el sustento estable de su vida, aunque ello pueda ser dificultoso o guarde cierto peligro para tomar decisiones. A partir de este resultado se llega a la conclusión de que los estudiantes están dispuestos a poner en práctica sus ideas los cuales les convierten en sustento estable

de su vida, seleccionando los criterios que incluyen capacidades, atributos personales, conocimientos y habilidades necesarias para desempeñarse bien, brindando respuestas claras directas y pertinentes.

Pregunta N° 27. Ya he acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que deseo poner en marcha.

Tabla 62

Ya he acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que deseo poner en marcha

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | Casi nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 2,9 |
| | A veces | 118 | 57,3 | 57,3 | 60,2 |
| | Casi siempre | 74 | 35,9 | 35,9 | 96,1 |
| | Siempre | 8 | 3,9 | 3,9 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

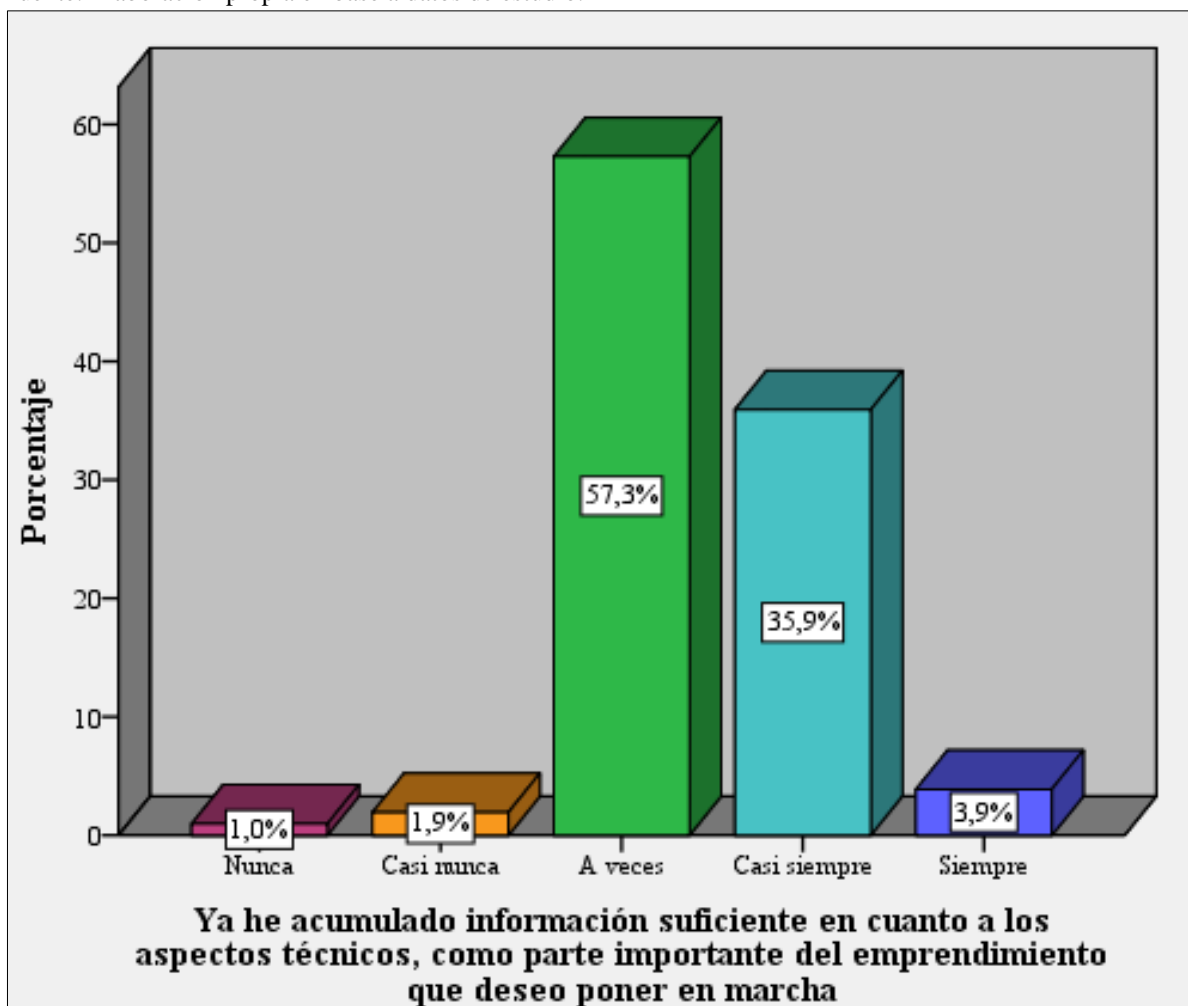


Figura 60. Ya he acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que deseo poner en marcha.

Fuente: Tabla 62.

En la tabla 62 y la figura 60, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de estudiantes nunca han acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que desean poner en marcha, el 1,9% (4) de estudiantes casi nunca han acumulado

información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que desean poner en marcha, el 57,3% (118) de estudiantes a veces han acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que desean poner en marcha, el 35,9% (74) de estudiantes casi siempre han acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que desean poner en marcha mientras que el 3,9% (8) de estudiantes siempre han acumulado información suficiente en cuanto a los aspectos técnicos, como parte importante del emprendimiento que desean poner en marcha. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes ya han acumulado conocimientos necesarios para poner en marcha sus emprendimientos, a partir de los conocimientos relacionados a aspectos técnicos dominando profundamente conocimientos específicos relacionados al proceso emprendedor.

Pregunta N° 28. Conozco los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha mi idea de negocio.

Tabla 63

Conozco los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha mi idea de negocio

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 3 | 1,5 | 1,5 | 1,9 |
| | A veces | 61 | 29,6 | 29,6 | 31,6 |
| | Casi siempre | 109 | 52,9 | 52,9 | 84,5 |
| | Siempre | 32 | 15,5 | 15,5 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

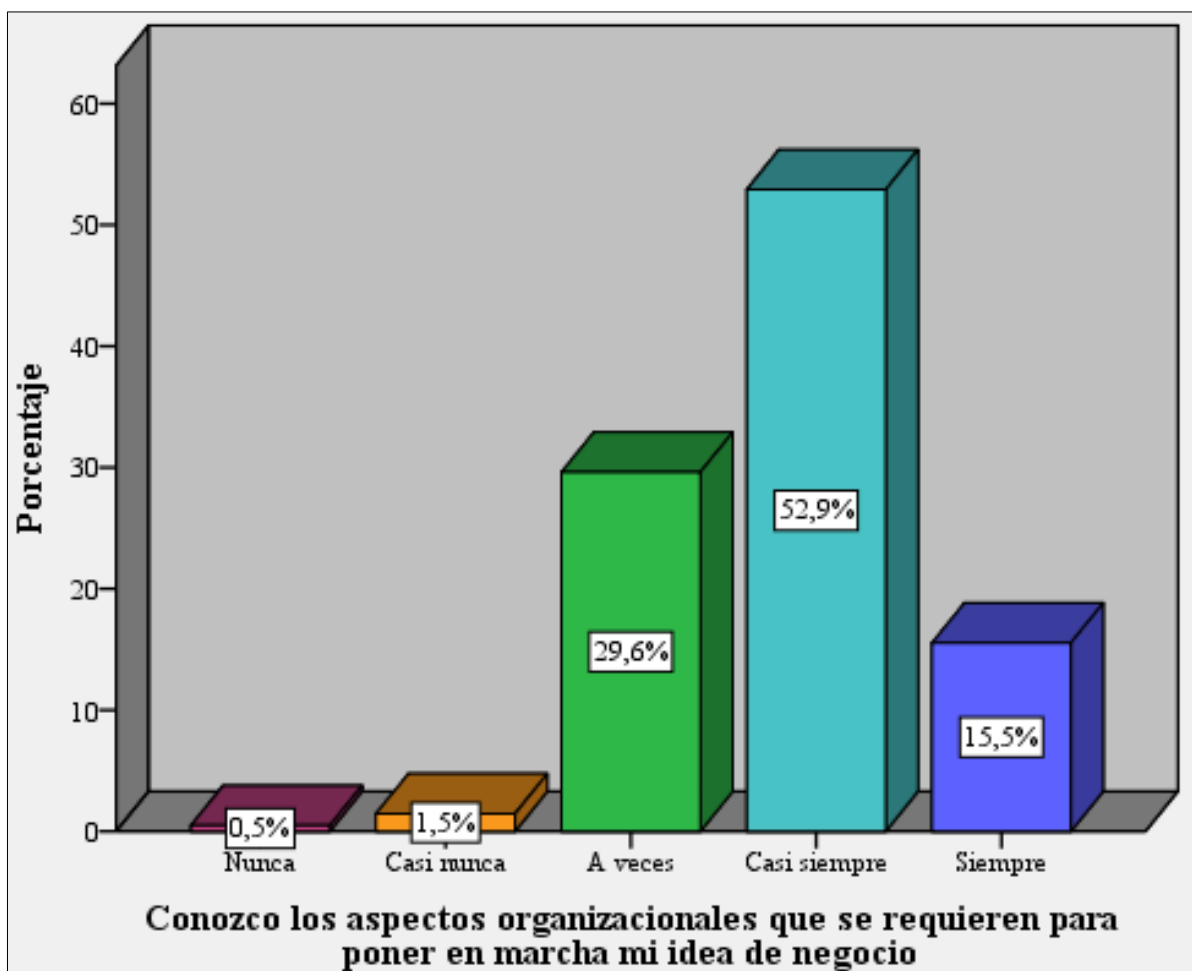


Figura 61. Conozco los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha mi idea de negocio.

Fuente: Tabla 63.

En la tabla 63 y la figura 61, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca conocen los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha su idea de negocio, el 1,5% (3) de estudiantes casi nunca conocen los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha su idea de negocio, el 29,6% (61) de estudiantes a veces conocen los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha su idea de negocio, el 52,9% (109) de estudiantes casi siempre conocen los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha su idea de negocio mientras que el 15,5% (32) de estudiantes siempre conocen los aspectos organizacionales que se requieren para poner en marcha su idea de negocio. A partir de los resultados se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre conocen los aspectos organizacionales para poner en marcha sus ideas de negocio, tales como el desarrollo de habilidades y actitudes que se adquieren a través de la experiencia, llevando a la práctica las ideas y proyectos que buscan desarrollar.

Pregunta N° 29. Me siento capaz de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio.

Tabla 64

Me siento capaz de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | Casi nunca | 4 | 1,9 | 1,9 | 2,4 |
| | A veces | 33 | 16,0 | 16,0 | 18,4 |
| | Casi siempre | 110 | 53,4 | 53,4 | 71,8 |
| | Siempre | 58 | 28,2 | 28,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

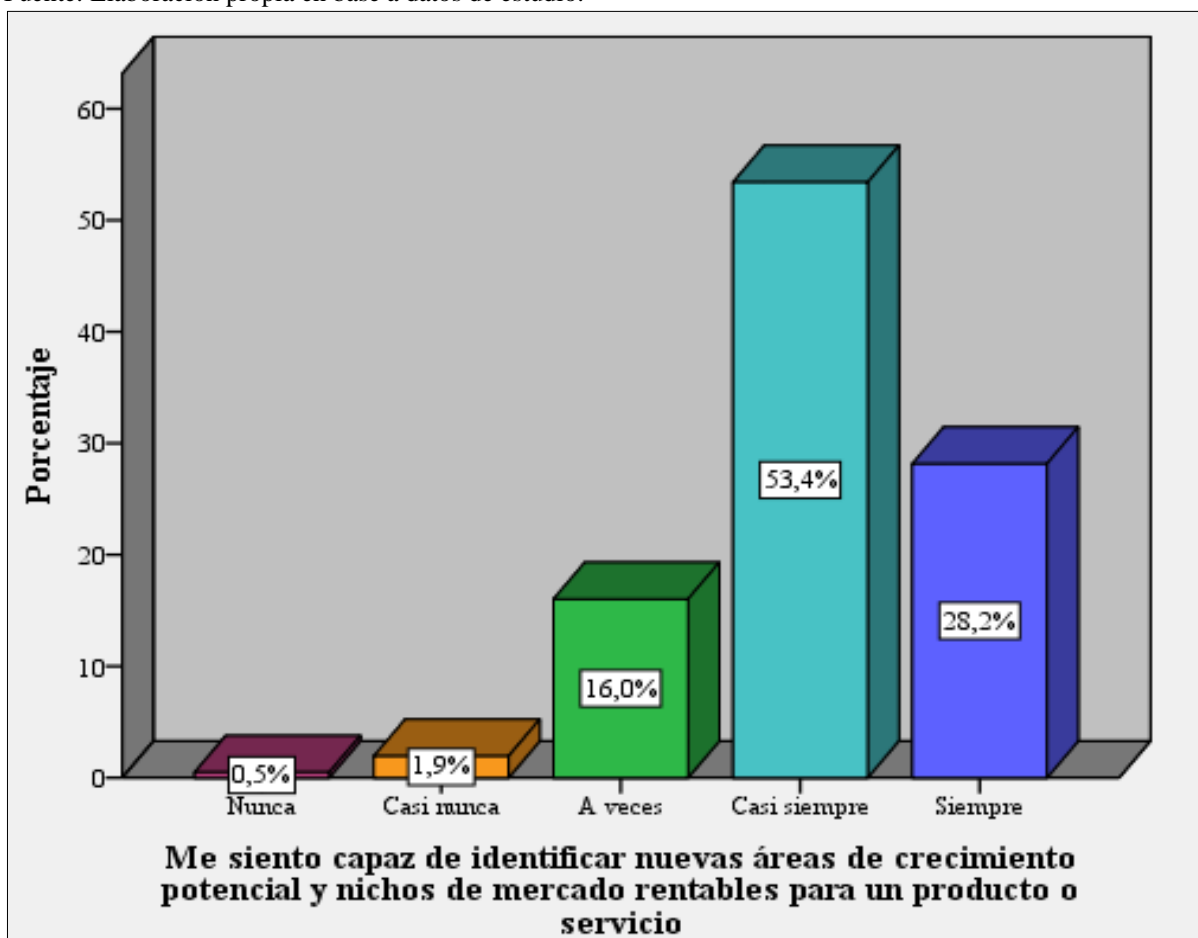


Figura 62. Me siento capaz de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio.

Fuente: Tabla 64.

En la tabla 64 y la figura 62, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes nunca se sienten capaces de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio, el 1,9% (4) de estudiantes casi nunca se sienten capaces de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio, el 16,0% (33) de estudiantes a veces se sienten capaces de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio, el 53,4% (110) de estudiantes casi siempre

se sienten capaces de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio mientras que el 28,2% (58) de estudiantes siempre se sienten capaces de identificar nuevas áreas de crecimiento potencial y nichos de mercado rentables para un producto o servicio. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes casi siempre se sienten capaces de identificar nuevas áreas de crecimiento y nichos de mercado, buscando las necesidades que no están satisfechas, determinando cuáles son sus capacidades y competencias, incursionando en nuevos mercados, desarrollando productos teniendo flexibilidad suficiente para detectar cambios y adaptarse a ellos.

Pregunta N° 30. Soy capaz de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes

Tabla 65

Soy capaz de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Casi nunca | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| | A veces | 32 | 15,5 | 15,5 | 16,0 |
| | Casi siempre | 94 | 45,6 | 45,6 | 61,7 |
| | Siempre | 79 | 38,3 | 38,3 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

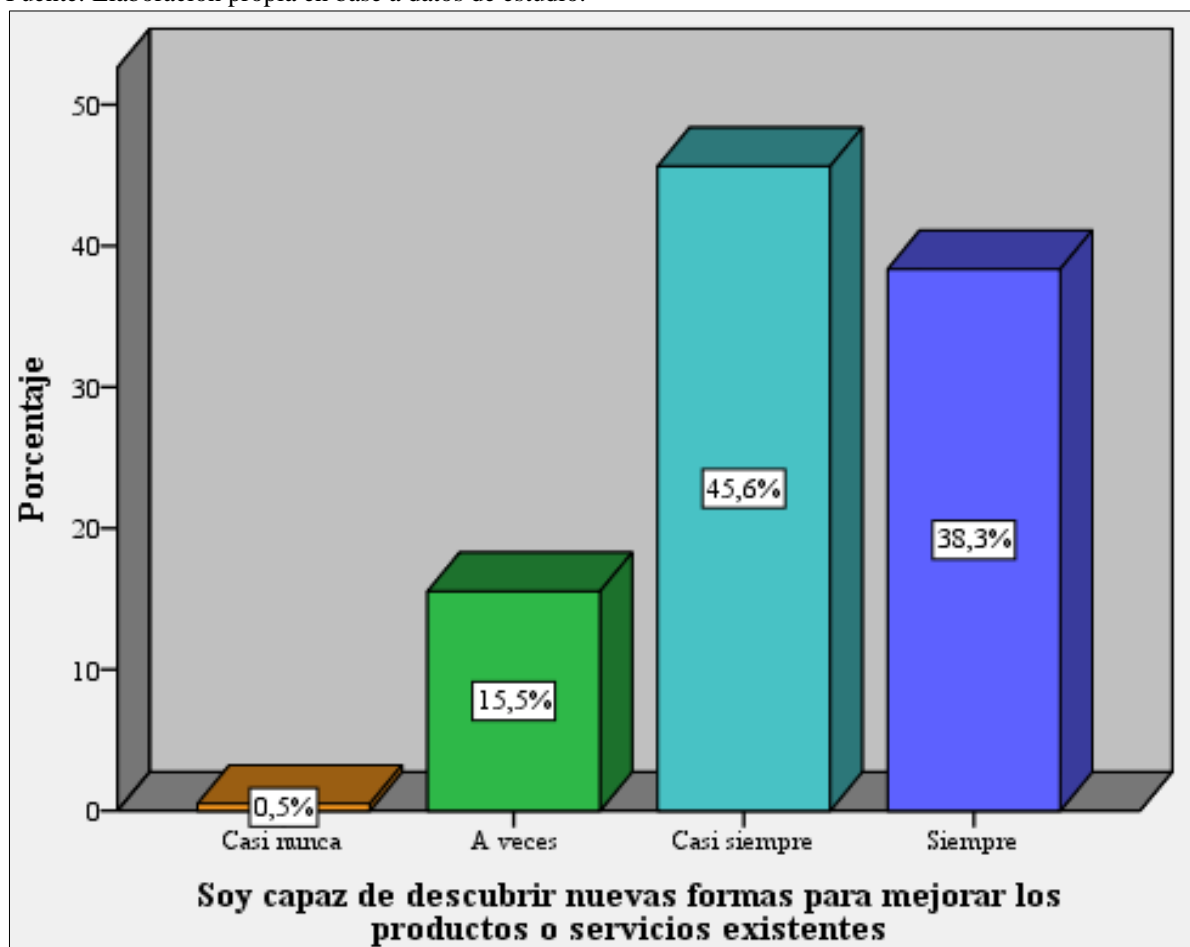


Figura 63. Soy capaz de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes.
Fuente: Tabla 65.

En la tabla 65 y la figura 63, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 0,5% (1) de estudiantes casi

nunca son capaces de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes, el 15,5% (32) de estudiantes a veces son capaces de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes, el 45,6% (94) de estudiantes casi siempre son capaces de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes mientras que el 38,3% (79) de estudiantes siempre son capaces de descubrir nuevas formas para mejorar los productos o servicios existentes. A partir de los resultados se concluye que los estudiantes casi siempre son capaces de descubrir nuevas formas de mejora en productos y servicios, a través de la observación a su competencia y aprender de ellos es decir reinventar y agregar valor a los productos y/o servicios ya existentes con la finalidad de complacer a la demanda y encaminar su idea de negocio de manera efectiva y eficaz.

Pregunta N° 31. Tengo la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica.

Tabla 66

Tengo la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| | Casi nunca | 2 | 1,0 | 1,0 | 1,9 |
| | A veces | 25 | 12,1 | 12,1 | 14,1 |
| | Casi siempre | 119 | 57,8 | 57,8 | 71,8 |
| | Siempre | 58 | 28,2 | 28,2 | 100,0 |
| | Total | 206 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia en base a datos de estudio.

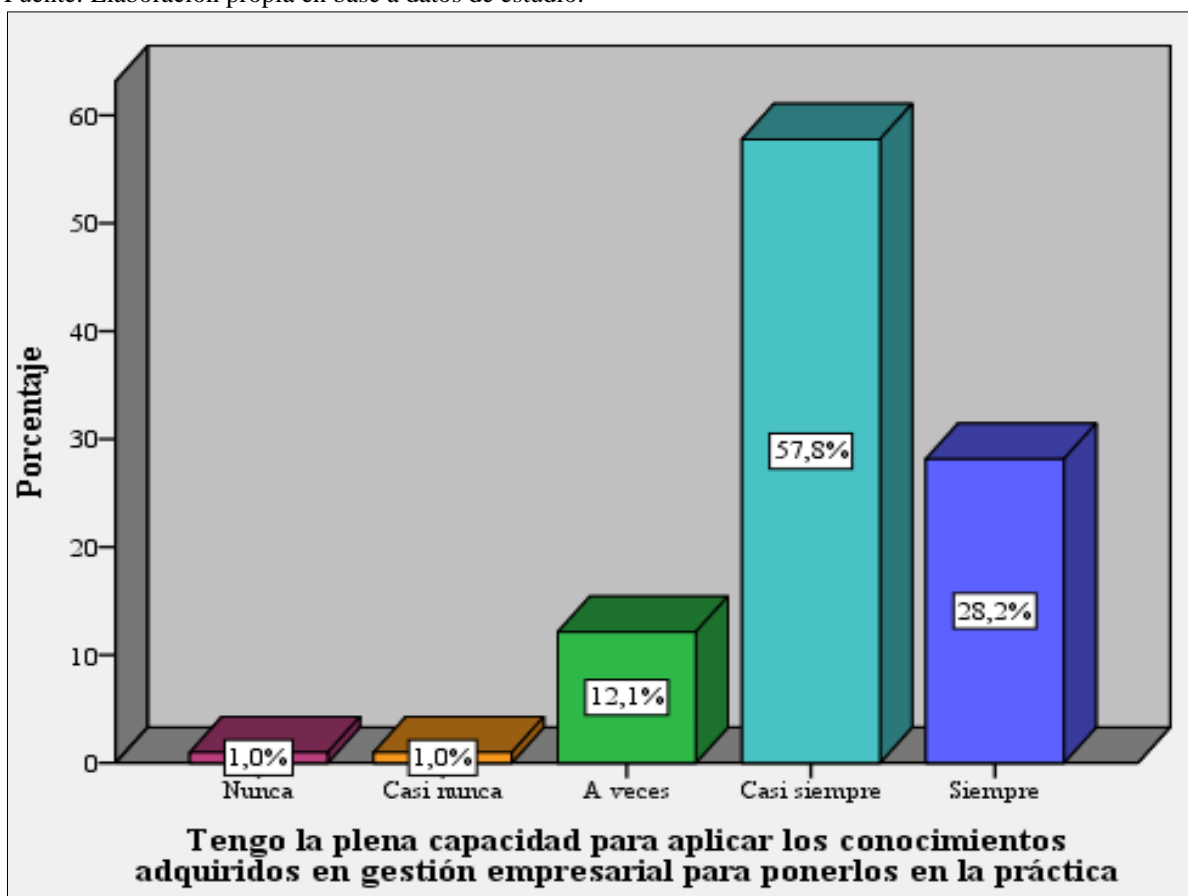


Figura 64. Tengo la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica.

Fuente: Tabla 66.

En la tabla 66 y la figura 64, aplicado el instrumento se puede apreciar de un total de 206 de los estudiantes de la escuela profesional de Administración - UNAMBA. El 1,0% (2) de estudiante nunca tienen la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica, el 1,0% (2) de los estudiantes casi nunca tienen la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica, el 12,1% (25) de los estudiantes a veces tienen la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica, el 57,8% (119) de los estudiantes casi siempre tienen la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica mientras que el 28,2% (58) de los estudiantes siempre tienen la plena capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos en gestión empresarial para ponerlos en la práctica. A partir de los resultados obtenidos se llega a la conclusión de que los estudiantes casi siempre tienen la plena capacidad de aplicar los conocimientos adquiridos y llevarlos a la práctica, es decir tener la capacidad de interpretar y aplicar la información obtenida a fin de utilizarlas en cualquier contexto en el que se desenvuelven.