

**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



**TESIS**

“Habilidades sociales y su relación con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”

Presentado por:

Sergio Barrientos Arone

Para optar el grado de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2023

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

**“HABILIDADES SOCIALES Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES  
EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE  
ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE  
APURÍMAC, 2021”**

Presentado por **Sergio Barrientos Arone**, para optar el Título de: Licenciado en: **Administración**

Sustentado y aprobado el 29 de setiembre 2023 ante el jurado evaluador:

**Presidente:**

  
Mag. Elio Nolasco Carbajal

**Primer Miembro:**

  
Mag. Hermenegildo Chaccara Huachaca

**Segundo Miembro:**

  
Mag. Wilver Oros Torres

**Asesor:**

  
Dr. José Abdón Sotomayor Chahuaylla

## ***Agradecimiento***

*Expresar un sincero agradecimiento al Dr. José Abdón Sotomayor Chahuaylla por haberme encaminado y orientado en esta elaboración de tesis. A veces, hay factores que dilatan el tiempo y sin su apoyo de positivismo no habría podido hacerse realidad.*

*Agradecimiento también a mis padres y hermanos (as), que siempre han apostado por mí, en los buenos y malos momentos.*

*Por último, gracias a todas las personas que me han animado a lo largo de todo el camino, soportado y comprendido con tolerancia la dedicación que requiere la realización de una tesis.*

## *Dedicatoria*

*A mi hermana Betty, tu apoyo ha sido fundamental, has confiado en mí incluso en los momentos no favorables. Este camino no fue fácil, pero estuve apoyándome hasta donde tus alcances lo permitían.*

*Te lo agradezco muchísimo hermana.*

“Habilidades sociales y su relación con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”

Línea de investigación:

Gestión empresarial

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons



## ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN .....	1
RESUMEN .....	4
ABSTRACT.....	5
CAPITULO I .....	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	6
1.1. Descripción del problema.....	6
1.2. Enunciado del problema general .....	9
1.2.1. Problema general .....	9
1.2.2. Problemas específicos.....	9
1.3. Justificación de la investigación.....	10
1.3.1. Justificación teórica .....	10
1.3.2. Justificación metodológica .....	11
1.3.3. Justificación práctica .....	11
1.4. Ubicación y contextualización .....	11
1.4.1. Delimitación espacial .....	11
1.4.2. Delimitación temporal .....	11
1.4.3. Delimitación teórica .....	12
CAPITULO II.....	13
OBJETIVOS E HIPÓTESIS.....	13
2.1. Objetivos de la investigación .....	13
2.1.1. Objetivos generales.....	13
2.1.2. Objetivos específicos.....	13
2.2. Hipótesis de la investigación.....	13
2.2.1. Hipótesis general .....	13
2.2.2. Hipótesis específicas.....	13
2.3. Operacionalización de variables.....	14
CAPITULO III.....	16
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL .....	16

3.1. Antecedentes .....	16
3.2. Marco teórico .....	19
3.2.1. Las habilidades sociales.....	19
3.2.2. Dimensiones .....	28
3.2.3. Capacidad emprendedora. ....	29
3.2.4. Dimensiones .....	35
3.3. Marco conceptual .....	36
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>40</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>40</b>
4.1. Tipo y nivel de la investigación .....	40
4.1.1. Nivel investigación.....	40
4.2. Diseño de la investigación.....	40
4.3. Ética de la investigación.....	40
4.4. Población y muestra .....	41
4.4.1. Población .....	41
4.4.2. Muestra .....	41
4.5. Procedimiento.....	42
4.6. Técnicas e instrumentos .....	43
4.6.1. Técnicas de la investigación .....	43
4.6.2. Instrumentos de investigación .....	43
4.7. Estadístico de investigación .....	45
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>48</b>
<b>RESULTADOS Y DISCUSIONES.....</b>	<b>48</b>
5.1. Análisis de resultados.....	48
5.2. Contrastación de hipótesis.....	63
5.3. Discusión.....	68
<b>CAPITULO VI .....</b>	<b>48</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>48</b>
6.1. Conclusiones .....	48
6.2. Recomendaciones.....	51
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>52</b>

ANEXOS .....	48
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	47
Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos .....	47
Anexo 3. Ficha de validación de instrumento.....	55
Anexo 4. Base de Datos en el SPSS .....	47



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Operacionalización de variables .....	15
<b>Tabla 2</b> Pruebas de Normalidad .....	43
<b>Tabla 3</b> Confiabilidad.....	44
<b>Tabla 4</b> Tabla de interpretación de Confiabilidad.....	45
<b>Tabla 5</b> Género.....	48
<b>Tabla 6</b> ¿Usted cuenta con negocio?.....	49
<b>Tabla 7</b> ¿Cuántos jóvenes de género femenino y masculino poseen su negocio? .....	50
<b>Tabla 8</b> Primera variable, Habilidades sociales .....	51
<b>Tabla 9</b> Segunda variable, Capacidad emprendedora .....	52
<b>Tabla 10</b> Dimensión básica.....	53
<b>Tabla 11</b> Sociales avanzadas.....	54
<b>Tabla 12</b> Relacionado con los sentimientos.....	55
<b>Tabla 13</b> Dimensión relacionadas al estrés .....	56
<b>Tabla 14</b> Dimensión relacionadas a la agresión.....	57
<b>Tabla 15</b> Planificación .....	58
<b>Tabla 16</b> Realización personal .....	59
<b>Tabla 17</b> Capacidad de relacionarse socialmente .....	60
<b>Tabla 18</b> Capacidad creatividad.....	61
<b>Tabla 19</b> Capacidad de planificación .....	62
<b>Tabla 20</b> Correlaciones entre Habilidades Sociales y Capacidad Emprendedora .....	63
<b>Tabla 21</b> Correlación entre Habilidades Sociales y Realización Personal.....	64
<b>Tabla 22</b> Correlación entre Habilidades Sociales y Capacidades de relacionarse Socialmente.....	65
<b>Tabla 23</b> Correlación Habilidades Sociales y Capacidad de Creatividad.....	66
<b>Tabla 24</b> Correlación Habilidades Sociales y Capacidad de planificación.....	67

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Género .....	48
<b>Figura 2</b> ¿Usted cuenta con negocio? .....	49
<b>Figura 3</b> Primera variable, Habilidad social .....	51
<b>Figura 4</b> Segunda variable, Capacidad emprendedora.....	52
<b>Figura 5</b> Dimensión básica .....	53
<b>Figura 6</b> Sociales avanzadas .....	54
<b>Figura 7</b> Relacionado con los sentimientos .....	55
<b>Figura 8</b> Dimensión relacionadas al estrés .....	56
<b>Figura 9</b> Dimensión relacionadas a la agresión .....	57
<b>Figura 10</b> Planificación.....	58
<b>Figura 11</b> Realización personal.....	59
<b>Figura 12</b> Capacidad de relacionarse socialmente .....	60
<b>Figura 13</b> Capacidad creatividad .....	61
<b>Figura 14</b> Capacidad de planificación .....	62

## INTRODUCCIÓN

Las personas con mentalidad emprendedora son innovadoras, creativas y capaces de asumir riesgos y superar las dificultades. (Rodríguez, 2019) explica que, además, es capaz de diseñar, gestionar, crear o ejecutar proyectos, actividades y habilidades que son esenciales para el desarrollo académico y profesional y le darán oportunidades para triunfar en el campo laboral (Reyes & Hidalgo, 2020). Las habilidades sociales incluyen los comportamientos y habilidades que una persona desarrolla y adquiere a través de la interacción con el entorno para ser aceptado y respetado en la sociedad, independientemente de su cultura, y es un factor importante en la crianza y la formación emocional durante la infancia. (Huaracas, et. et jal., 2021).

Según el informe Global Entrepreneurship Monitor (2018), Perú tiene un índice de emprendimiento de 0,37, Ecuador 0,28, Colombia y Chile 0,29; así, el Perú es uno de los países latinoamericanos con mayor potencial de negocios. Por ello, es importante reconocer la fuente que inspira esta actitud de los emprendedores para promoverla y difundirla en beneficio de toda la sociedad, porque el emprendimiento constituye una enorme cadena de valor; entender también si los universitarios tienen lo necesario para emprender un proyecto empresarial. Estas actitudes y habilidades también son importantes porque son estas personas las que pueden crear negocios con mayor valor agregad. Perú tiene una de las tasas de emprendimiento más altas del mundo y se está moviendo en la dirección correcta; como resultado el Global Entrepreneurship Monitor (2018) ubica al Perú en el segundo lugar en número de nuevos emprendedores y en el número 3 en número de emprendimientos en etapa inicial.

Por otra parte, respecto a las capacidades emprendedoras se muestran algunos estudios que reflejan su problemática, como el caso de Latinoamérica, existen impedimentos que truncan el emprendedurismo que conlleva al aumento de desempleados, tales son: acceso al crédito, legislación en materia laboral y acceso a la obtención de licencias comerciales. Muchos de esas situaciones son desapercibidos por los gobiernos nacionales, regionales y locales, más aún las universidades que deben ser capaces de identificar estas amenazas y debilidades que impiden a los estudiantes crecer empresarialmente demostrando sus capacidades de emprendimiento y liderazgo (Brenes, Esteban; Haar, 2016).

La presente investigación titulada “Habilidades sociales y su relación con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”, la tendencia de crear empresas se ha convertido súbitamente frecuente, debido a que el desempleo y la necesidad de independencia fueran razones principales para que este hecho cambie la vida de los individuos. Sin embargo, el emprendedurismo es constantemente objeto de análisis para determinar las motivaciones o impedimentos que tienen las personas para empezar su camino empresarial. Es así que, en este contexto el entorno socioeconómico sufre cambios por la influencia de factores internos como externos; lo cual amerita que el individuo debe estar siempre preparado para afrontar y minimizar riesgos en las decisiones.

El estudio, permitirá la mejora de los cambios respecto a los indicadores identificados en el planteamiento del problema y que puedan contribuir con alternativas de solución en las capacidades emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac. El objetivo del estudio fue determinar la relación de las habilidades sociales y las capacidades emprendedoras en los estudiantes.

Asimismo, la presente investigación consta de seis capítulos, los cuales son:

Capítulo I, se detallan los datos generales en donde se precisa los principales datos del proyecto de investigación.

Capítulo II, se realiza el planteamiento del problema de la investigación; problema general y problemas específicos asimismo el objetivo general y específicos, considerando después la justificación y delimitación de la investigación.

Capítulo III, se desarrolla el marco teórico, los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y términos conceptuales de las variables habilidades sociales y capacidades emprendedoras.

Capítulo IV, se desarrolla metodología de la investigación (el nivel, tipo, método y diseño) de investigación; determinación de la población y muestra, selección de las técnicas, instrumentos, procedimientos de recolección de datos y las técnicas de procesamiento de análisis de datos.

Capítulo V, se interpreta los resultados obtenidos con técnicas de procesamiento de análisis de datos y su respectiva discusión de resultados.

Capítulo VI, se establece las conclusiones de la investigación desarrollada y las respectivas recomendaciones.

Finalmente, se presenta las referencias bibliográficas empleadas en todo el documento de la tesis, debidamente citados según el manual APA 7, posterior se presenta los anexos, que contiene la matriz de consistencia, el instrumento, base de datos en SPSS y los documentos de validación del instrumento.

## RESUMEN

La importancia de la investigación fue conocer la relación de las habilidades sociales con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Metodológicamente, la investigación fue de tipo básico con un nivel de investigación correlacional y con un diseño de investigación no experimental de corte transversal; la técnica empleada fue la encuesta, cuyo instrumento con la cual se recogió los datos es el cuestionario, el cual estuvo constituido por 50 ítems para la variable habilidades sociales y 21 ítems para la variable capacidades emprendedoras, siendo un total de 71 ítems para ambas variables en escala de Likert de cinco puntos, la población estuvo comprendida por un total de 545 estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay y con una muestra de 226. El estudio nos permitió encontrar los siguientes resultados: el 30,5% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de habilidades sociales, seguidamente, el 45,1% posee un nivel medio y el 24,3% de los encuestados poseen un nivel alto de habilidades sociales; con respecto a la variable capacidad emprendedora se obtuvo que el 32,3% de los estudiantes poseen un nivel bajo de capacidades emprendedoras, seguidamente, el 38,5% posee un nivel medio y el 29,5% de los encuestados poseen un nivel alto de capacidades emprendedoras. La conclusión a la cual se llegó fue, respecto a la hipótesis general planteada y en relación al problema general se concluyó lo siguiente: Se obtuvo un valor de significancia bilateral  $p = 0.00$  menor que  $0.05$  (95%), lo que indica que, se acepta la H1 (hipótesis alterna). De manera similar, al realizar las correlaciones con el coeficiente de correlación Rho Spearman resulta  $0.369$ , lo que indica que, existe una correlación positiva baja. Esto se interpreta que, ante el aumento de una variable (habilidades sociales) implica el aumento de la otra variable en un bajo grado (Capacidad Emprendedora).

***Palabras claves.*** *Habilidades sociales, capacidades emprendedoras y autorrealización.*

## ABSTRACT

The importance of the research was to know the relationship between social skills and entrepreneurial skills in the students of the Faculty of Administration of the Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Methodologically, the research was basic with a correlational research level. and with a non-experimental cross-sectional research design; the technique used was the survey, whose instrument with which the data was collected is the questionnaire, which consisted of 50 items for the social skills variable and 21 items for the entrepreneurial skills variable, with a total of 71 items for both variables. On a five-point Likert scale, the population was present for a total of 545 students from the Faculty of Administration of the Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, Abancay campus and with a sample of 226. The study allowed us to find the following results: 30.5% of the students of the Faculty of Administration of the Micaela Bastidas National University of Apurímac have a low level of social skills, followed by 45.1% with a medium level and 24.3% of those surveyed have a high level of social skills; Regarding the variable entrepreneurial capacity, it was obtained that 32.3% of the students have a low level of entrepreneurship, then 38.5% have a medium level and 29.5% of the respondents have a high level of entrepreneurship. entrepreneurial capabilities. The conclusion reached was, regarding the general hypothesis raised and in relation to the general problem, the following was concluded: A value of bilateral significance  $p = 0.00$  less than 0.05 (95%) was obtained, which indicates that, accept H1 (alternate hypothesis). Similarly, when performing the correlations with the Rho Spearman conversion coefficient, the result is 0.369, which indicates that there is a low positive connection. This is interpreted that, given the increase in one variable (social skills), it implies the increase in the other variable to a low degree (Entrepreneurial Capacity).

**Keywords.** *Skills, social skills, entrepreneur and self-realization.*

## CAPITULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Descripción del problema

Las relaciones sociales, son elementales para cualquier situación en la que el individuo quiera desenvolverse; a su vez funcionan como un factor salugénico.

Hoy en día, las relaciones interpersonales se presentan en cualquier actividad que el individuo realiza y permiten conocer más espacios de lo que se desconoce. Éstas pueden convertirse con el paso del tiempo en relaciones afectivas, que generen un vínculo de confianza, amistad, amor u otros sentimientos.

Existen estudios, en los que evidencian la importancia de las habilidades sociales, por ejemplo en México, se realizó una investigación, con el objetivo de obtener validez de constructo de escala de habilidades sociales e identificar la diferencia de estas en los estudiantes universitarios, contando con la colaboración de 200 estudiantes de la UNAM, dando como resultado que los estudiantes de género masculino tienen mayores niveles de escucha y conversación que las mujeres, con lo que se concluye que el estudio de las habilidades sociales son de suma necesidad para tener relaciones interpersonales satisfactorias y por consecuencia el desempeño profesional óptimo (Holts et. al ,2018).

Respecto a las capacidades emprendedoras se muestran algunos estudios que reflejan su problemática, como el caso de Latinoamérica, existen impedimentos que truncan el emprendedurismo que conlleva al aumento de desempleados, tales son: acceso al crédito, legislación en materia laboral y acceso a la obtención de licencias comerciales. Muchos de esas situaciones son desapercibidos por los gobiernos nacionales, regionales y locales, más aún las universidades que deben ser capaces de identificar estas amenazas y debilidades que impiden a los estudiantes crecer empresarialmente demostrando sus capacidades de emprendimiento y liderazgo (Brenes, Esteban; Haar, 2016).

En Venezuela, a través del estudio realizado por el BID en el 2021, se evidencia que, el 25% del total de universidades trabajan el tema de emprendimiento, específicamente



en las carreras de ingeniería y administración, debido a que son más proclives. Entonces, se deduce que la enseñanza en la línea de emprendimiento no es masificada, sólo a un cierto grupo que tienen interés.

La capacidad emprendedora en el Perú tiene un gran punto de crecimiento bajo la realidad laboral del país, puesto que, gracias al reflejo del alto desempleo juvenil, existe la necesidad de potenciar capacidades que permitan al ciudadano a sobrellevar y hacer frente a las diversas situaciones que atañen al desarrollo económico personal y por ende al desarrollo nacional. En el 2018 en el diálogo con el diario *el Gestión*, José Deustua, director de UTEC Venture, menciona los tres principales problemas que afronta el emprendimiento en el Perú, son la falta de capital humano adecuado, falta de financiamiento y la expansión regional (*Gestión*, 2018).

Según una investigación de Harvard Business School, muestra que alrededor del 80% de los negocios en Perú fracasan, lo que indica que la estabilidad económica no está garantizada y que los negocios emergentes pueden tener éxito temporalmente y luego estancarse. Por otro lado, el INEI asegura que en Perú se establecen un promedio de 853 empresas, pero 69 cierran todos los días, excluyendo el sector informal. Giancarlo Falconi, Director de Innovación, Negocios Digitales y Transformación Digital, miembro de Gyga Consulting (*RPP Noticias*, 2019).

En Apurímac, el contexto emprendedor está compuesto por emprendimientos tradicionales, pero su sostenibilidad es precoz, debido a la falta de factores como falta de competencias sociales, manejo de nuevas tecnologías y políticas, escasa capacidad emprendedora pocos permanecen estables. La consecuencia que trae consigo lo mencionado anteriormente, es inestabilidad económica, llegando a afectar a muchos emprendedores-

Webb et. al (2012) en su investigación, identifica bajos niveles de producción y crecimiento económico a causa de dos principales factores bajos retornos de la actividad económica, alto costo y falta de acceso al financiamiento. Teniendo en cuenta en la actualidad, el mercado laboral exige competencias como ser capaz de relacionarse con otras personas, lo cual, tiene una importancia fundamental para el desarrollo profesional y personal.

En la comunidad universitaria de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac no se pudo encontrar investigaciones sobre la relación de las habilidades sociales y capacidades emprendedoras de los estudiantes durante la formación académica, a falta de ello se pretende hacer dicho estudio.

El hecho radica en los estudiantes de la carrera profesional de administración, quienes presentan escasas habilidades sociales, no hay integración, existe mayor individualismo, hay temor de expresar sus propias opiniones para no ser rechazados o criticados. Sin embargo, esto se muestra claramente cuando los docentes designan tareas para trabajar en grupos, implícitamente se puede observar en la forma de pensar de los estudiantes y sus conductas.

Los universitarios, tienen una aspiración de culminar rápido su trayecto universitario para considerarse profesionales y poder laborar, pero no se muestra en sus acciones el esfuerzo o dedicación por querer sobresalir. El problema es en cuanto al nivel de escucha, o prestar atención a los pro y contras de personas mayores, que pueden surgir de las sugerencias o conversaciones con alguien ya experimentado, por otro lado, el problema radica generalmente en que el hecho de no pedir ayuda se traduce en que el universitario ya se siente capaz de tomar sus decisiones y creen que son las correctas según él (ella), asimismo ya cuando llega un momento en el que se da cuenta que se cometió el error, llega al punto de menospreciarse y se frustran consigo mismos, no discernen el problema, hasta a veces toman la decisión de establecer otros objetivos por una mala experiencia sin afrontar el problema. Mucho tienen que ver nuestras habilidades sociales cuán motivados estemos y sepamos afrontarlo sobrellevando de la forma más adecuada.

Respecto a las capacidades emprendedoras, el problema radica sobre un estudiante desde la misma autoconfianza, y al temer que podría llegar a equivocarse y no lo concretiza o lleva a ejecutarlo, quedando sólo en palabras, la persistencia son uno de los factores clave que no se toma en cuenta porque, no existe la autoconfianza (creer en uno mismo). Existen multiplicidad de ideas para emprender y sobresalir, sin embargo, se deja de lado la innovación, quiere decir que no se enfocan a plantear soluciones creativas a los problemas, es por ello que la preparación y entrenamiento es

necesaria por medio de la información y análisis de lo que se quiere emprender o ejecutar.

Los riesgos que puede traer consigo esta problemática son, forjar estudiantes sin capacidad de decisión y que el mercado laboral esté reservado para aquellos profesionales dependientes sin poder de liderazgo y temor a asumir retos. Profesionales inseguros que no se sientan preparados para solucionar problemas. Finalmente, que se queden desempleados por el simple hecho de pensar que no se sienten incluidos ni valorados.

Ante esta problemática, se plantea como posible solución, que desde la Escuela Académico de la Facultad de administración se realice una encuesta experimental general a los estudiantes respecto a temas de autoconocimiento personal, capacidad de interrelación y solicitando sugerencias de qué actividades extracurriculares les gustaría realizar. Esto tiene la finalidad de plantear un espacio de fortalecimiento de las habilidades sociales de los estudiantes y gracias a ello se puede detectar sus capacidades emprendedoras.

Entonces tomando en cuenta lo descrito anteriormente, hubo la necesidad de realizar dicha investigación para establecer la relación de estas variables complejas como las habilidades sociales y capacidades emprendedoras. El objetivo esencial identificar las dificultades, y plantear opciones para desarrollar un emprendimiento sostenible, quedando patente su eficacia en diferentes estudios.

## **1.2. Enunciado del problema general**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cómo se relaciona las habilidades sociales con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- ¿Qué relación existe entre las habilidades sociales con la realización personal en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?

- ¿Qué relación existe entre las habilidades sociales con la capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?
- ¿Qué relación existe entre las habilidades sociales con la capacidad de creatividad en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?
- ¿Qué relación existe entre las habilidades sociales con la capacidad de planificación en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?

### **1.3. Justificación de la investigación**

Este estudio se realizó en vista de la observación de que los profesionales que han salido de la carrera administrativa no continúan con su carrera, o si toman cargos, la mayoría tiende a permanecer en el mismo cargo por muchos años, o en este caso, A- Personas que realizan negocios o el rol de empresario que inicia sin éxito su propia empresa y/o negocio y tiene una corta vida empresarial. Por lo tanto, se plantea la premisa de la investigación con el fin de encontrar problemas específicos y disminuir los riesgos que afectan el futuro de los estudiantes universitarios. Sin embargo, ayudará a la comunidad universitaria a mantener sus intereses e inquietudes en primer plano para proponer soluciones estratégicas. Para una mejor comprensión de la justificación, se presentará lo más desagregada posible, teniendo en cuenta los criterios de justificación propuestos por Hernández et al. (2018):

#### **1.3.1. Justificación teórica**

En este acápite según el autor, señala que se describen las brechas del conocimiento teórico existente y al respecto con esta investigación se buscará reducir. Asimismo, la teoría propuesta por Arnold Goldstein será considerada como matriz para la búsqueda de más información sobre las habilidades sociales a fin de reforzar los conceptos. Por otro lado, permitirá ampliar conocimiento más actual.

Respecto a las capacidades emprendedoras, se consideró el postulado de Mavila et al. (2009) lo cual se desechó los postulados de los demás autores por

considerar años desfazados, además las dimensiones que se plantean son más accesibles para este estudio de investigación.

### **1.3.2. Justificación metodológica**

El autor mencionado plantea esta justificación, debido a que se quiere describir la razón de utilizar la metodología planteada. En ese sentido, para esta investigación se utilizó la técnica de la encuesta porque permitirá recopilar datos por medio de las encuestas, además que es de enfoque cuantitativo y las encuestas son las apropiadas para hacer dicho estudio. Por lo tanto, estos instrumentos elaborados podrán ser empleados para otros trabajos similares de investigación.

### **1.3.3. Justificación práctica**

Permitió como fuente de información para la Escuela Académico Profesional de la Facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sobre todo para los docentes que enseñan el curso de PPV y puedan tomar medidas, por ejemplo, implementar estrategias de enseñanza, adicionando algo diferente, de modo que el curso no sea repetitivo cada año para contribuir en sus habilidades sociales y capacidad emprendedora de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

## **1.4. Ubicación y contextualización**

### **1.4.1. Delimitación espacial**

La presente pesquisa, titulada “Habilidades sociales y su relación con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”, se realizará en Escuela Académico Profesional de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

### **1.4.2. Delimitación temporal**

La presente investigación referida a las “Habilidades sociales y su relación con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de

Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”, se efectuará en el periodo 2021-II.

#### **1.4.3. Delimitación teórica**

Según Mavila et al., la dimensión fue considerada para este estudio. (2009) quienes propusieron 3 dimensiones de las variables de competencia emprendedora como son: i) sentido de realización personal, ii) habilidad para interactuar socialmente y iv) habilidad para ser creativo. Considerando la variable de habilidades sociales del autor Goldstein (1978), propuso 6 dimensiones en su modelo teórico, tales como: básica, social avanzada, relacionada con la emoción, relacionada con el estrés, relacionada con la agresión y la planificación.

## CAPITULO II

### OBJETIVOS E HIPÓTESIS

#### 2.1. Objetivos de la investigación

##### 2.1.1. Objetivos generales

Conocer la relación de las habilidades sociales con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

##### 2.1.2. Objetivos específicos

- Establecer la relación entre las habilidades sociales con la realización personal en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Determinar la relación entre las habilidades sociales con la capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Establecer la relación entre las habilidades sociales con la capacidad de creatividad en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Determinar la relación entre las habilidades sociales con la capacidad de planificación en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

#### 2.2. Hipótesis de la investigación

##### 2.2.1. Hipótesis general

Las habilidades sociales tienen una relación directa con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

##### 2.2.2. Hipótesis específicas

- Las habilidades sociales tienen una relación positiva con la realización personal en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

- Las habilidades sociales tienen una relación directa con la capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- Las habilidades sociales tienen una relación favorable con la capacidad de creatividad en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- HE4: Las habilidades sociales tiene una relación positiva con la capacidad de planificación en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

### **2.3. Operacionalización de variables**

#### **VARIABLE I: Habilidades sociales**

Según (Goldstein, 1978) define, "un conjunto de patrones efectivos de comportamiento en las relaciones interpersonales incluyen promover el aprendizaje y las relaciones con los demás, no negar los derechos de los demás, evitar la ansiedad en situaciones difíciles o nuevas y promover la comunicación y la resolución de problemas".

#### **VARIABLE II: Capacidades emprendedoras**

La definición parte desde el enfoque económico para citar Mavila et al. (2009), indica que, la capacidad emprendedora no se limita únicamente a la creación de empresas (como muchas veces se cree), si no que representa una manera de pensar y actuar, orientada al crecimiento y al desarrollo de un marco integral”



**Tabla 1**

*Operacionalización de variables*

<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
<b>HABILIDADES SOCIALES</b>	Conjunto de comportamiento eficaces en las relaciones interpersonales". Según este autor, estas conductas son aprendidas, facilitan la relación con los otros, la reivindicación de los propios derechos, sin negar de los derechos de los demás, evita la ansiedad en situaciones difíciles o novedosas, facilitan la comunicación y la resolución de problemas (Goldstein, 1978)	Los indicadores que permitirán su medición de la variable, se construirán a partir de las preguntas y luego ser aplicadas en dicho campo. Por lo que se utilizará la técnica de la encuesta.	Básicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nivel de escucha</li> <li>Nivel de conversación</li> <li>Elogiar</li> </ul>
			Sociales avanzadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir ayuda</li> <li>Nivel de participación</li> <li>Convencer a los demás</li> </ul>
			Relacionado con los sentimientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocer los propios sentimientos</li> <li>Comprender los sentimientos de los demás</li> </ul>
			Relacionadas al estrés	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auto - recompensarse</li> <li>Responder al fracaso</li> <li>Responder a una queja</li> <li>Hacer frente las presiones de grupo.</li> </ul>
			Relacionadas a la agresión	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evitar peleas con los demás.</li> <li>Defender los propios derechos</li> <li>Responder a las bromas</li> </ul>
			Planificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tomar decisiones realistas</li> <li>Establecer un objetivo.</li> <li>Discernir un problema</li> </ul>
<b>CAPACIDADES EMPRENDEDORAS</b>	La capacidad emprendedora no se limita únicamente a la creación de empresas (como muchas veces se cree), si no que representa una manera de pensar y actuar, orientada al crecimiento y al desarrollo de un marco integral" (Mavila et al., 2009)	Los indicadores que permitirán su medición de la variable, se construirán a partir de las preguntas y luego ser aplicadas en dicho campo. Por lo que se utilizará la técnica de la encuesta.	Realización personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Búsqueda de oportunidades</li> <li>Toma de riesgos</li> <li>Persistencia</li> </ul>
			Capacidad relacionarse socialmente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboración de redes de apoyo</li> <li>Autoconfianza</li> <li>Persuasión</li> </ul>
			Capacidad creatividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alternativas de solución</li> <li>Innovación</li> </ul>
			Capacidad planificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Establecimiento de metas.</li> <li>Búsqueda de información.</li> <li>Planificación de control</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia. *Nota.* Desarrollado considerando las teorías de (Goldstein,1978) y (Mavila et al., 2009)

## CAPITULO III

### MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

#### 3.1. Antecedentes

##### Internacionales

- a) Alajo y Chicaiza (2018) en su investigación “La capacidad emprendedora de los estudiantes de la facultad de ciencias administrativas de la universidad Técnica de Cotopaxi”. Universidad Técnica de Cotapaxi, Ecuador. Este proyecto compara las habilidades emprendedoras de estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas (F.C.A) de la Universidad Técnica de Cotopaxi (U.T.C). Los métodos utilizados en este estudio utilizaron métodos cuantitativos, descriptivos y correlacionales que permitieron comparar la variable dependiente con la variable independiente. Para la recolección de datos se utilizó una encuesta mediante un cuestionario estructurado aprobado por el autor González (2003) y modificado por Tinoco (2008). Los residentes están formados por alumnos de la F.C.A. Durante el período de estudio de octubre de 2017 a febrero de 2018, de acuerdo con las grillas internas y de aprendizaje de cada profesión, los segmentos de la muestra fueron estratificados y mapeados de acuerdo con los cursos actuales cubiertos en el estudio, que eran cursos cubiertos en temas relacionados con los negocios. Utilizando estadísticos chi-cuadrado y modelo Logit en SPSS para analizar los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario, se prueba la relación entre la variable dependiente y la variable independiente y se obtiene la relación entre la creatividad. En planificación empresarial, el grado de acoplamiento se mide por el factor contingente de 31,6% en influencia creativa y 20,02% en influencia planificadora. Utilizando un modelo estadístico Logit, se probó la relación inversa entre las variables emprendimiento y creatividad y planificación comparando los resultados anteriores.
- b) Aguirre, et al. (2016) “Capacidad emprendedora desde la perspectiva de género” de Universidad Técnica de Machala, Ecuador. El objetivo del estudio fue determinar la capacidad emprendedora desde una perspectiva de género utilizando una

muestra de habitantes de la ciudad de Machala. Las cinco dimensiones se analizaron utilizando la escala de emprendimiento validada por Flores (2003), se recopiló información de fuentes primarias y se utilizó un modelo de regresión lineal con variables dicotómicas. Los resultados obtenidos muestran que los hombres son más emprendedores que las mujeres. Se considera que esta investigación informará futuras investigaciones sobre el espíritu empresarial desde una perspectiva de género en diferentes lugares.

- c) Krauss (2015) en su investigación “Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios: el caso de la universidad Católica del Uruguay”. La investigación tuvo como objetivo, analiza las actitudes emprendedoras de los estudiantes y su evolución desde que ingresan a la universidad hasta tres años de experiencia académica. Asimismo, en base a los resultados de la investigación se concluyó que la única forma en que se puede desarrollar el emprendimiento es aprender haciendo y aprender emprendiendo. Para formar emprendedores hay que incrementar las actitudes emprendedoras, desarrollar la inteligencia emocional, y educar por competencias. Los resultados obtenidos mostraron que se debe realizar mayor énfasis en emprendimiento para los estudiantes de la licenciatura en Dirección de Empresas compuesta por asignaturas obligatorias como: Desarrollo de Habilidades Emprendedoras, Empresas Familiares, Creatividad e Innovación, Emprendimiento y asignaturas opcionales como: Finanzas Internacionales, Marketing Internacional, Negocios internacionales. Las características de estas asignaturas es su carácter internacional, ya que, para los estudiantes del Uruguay, es fundamental su visión hacia el mundo exterior ya que el mercado interno es muy pequeño.

### **Nacionales**

- a) Vidal (2019) en su estudio titulado “Las habilidades sociales y su relación con la capacidad de emprendimiento en los estudiantes de la I.E.P.M. Colegio Militar Leoncio Prado-2018.” (Tesis de Posgrado), Universidad Nacional de educación. Lima, Perú. El objetivo de este estudio fue determinar la relación entre la I.E. Habilidades sociales y competencias emprendedoras de los estudiantes. De la Academia Militar Leoncio Prado. En el estudio se utilizó un enfoque cuantitativo y un estudio no experimental. En la tesis participaron 200 alumnos de

la I.E. Escuela Militar Leoncio Prado, se realizó un muestreo aleatorio intencional de 25 estudiantes de esta escuela. Se utilizaron encuestas para recopilar datos. Finalmente, el estudio concluyó que las habilidades sociales no se relacionan significativamente con la I.E. habilidades emprendedoras de los estudiantes. El coeficiente de correlación  $r$  de Pearson es de 0.074 con un nivel de significancia de 0.05.

- b) Huaranca, et al. (2021) en su investigación cuyas variables de estudio fue Habilidades sociales y actitud emprendedora. El objetivo del estudio fue determinar la relación que existe entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras entre los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de La Merced. El método utilizado fue método descriptivo y el tipo de investigación fue descriptivo correlacional, donde se obtuvo una muestra de 90 estudiantes. Para la obtención de datos se utilizó un cuestionario autoadministrado como medio de obtención de información sobre las variables sociabilidad y actitud del emprendedor, donde se utilizaron cuestionarios. El estudio concluye determinando la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables La Merced - Chanchamayo.
- c) Silva (2016) en su investigación “Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria de una Institución Educativa del Distrito del Callao”. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. La presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora de los estudiantes del quinto de secundaria de una institución educativa del distrito del Callao. La metodología fue descriptivo- correlacional. La muestra estuvo conformada por 151 estudiantes. El instrumento aplicado para medir la actitud emprendedora fue el Cuestionario Perfil del potencial emprendedor de García (2001) adaptado por Peralta (2010), y para las habilidades sociales se utilizó la Escala de habilidades sociales de Gismero (2000). Los resultados demuestran que existió una correlación moderada entre la actitud emprendedora y las habilidades sociales, así mismo en sus dimensiones: Capacidad de realización, capacidad de planificación con las habilidades sociales existe una correlación alta y en la

capacidad de relacionarse socialmente con las habilidades sociales existe una correlación moderada.

- d) Radovich (2017) en su investigación “La actitud emprendedora y su relación con la capacidad de creación de microempresas en los estudiantes de administración de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega”. Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán del Valle -Lima, Perú. La investigación tuvo como objetivo demostrar que existe una relación significativa entre la actitud emprendedora y la capacidad de creación de microempresas en los estudiantes del VII, VIII, IX y X ciclo de Administración de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega de la provincia Lima, 2015. Como Metodología la investigación, tuvo un enfoque cuantitativo de tipo básico y con un diseño de investigación no experimental: transversal - correlacional. Para, la muestra se utilizó el método de muestreo probabilístico de tipo aleatorio simple a 184 estudiantes, recogiendo una muestra de la población por cada ciclo académico. La técnicas e instrumentos de recolección de información que se empleó fueron dos cuestionarios: primer cuestionario, se empleó para evaluar la actitud emprendedora, y el otro instrumento es el cuestionario dos, que evaluó la capacidad de creación de microempresas. Ambos instrumentos fueron creados por el autor de esta investigación y validados mediante el juicio de expertos. Finalmente, la investigación concluyo que, los resultados de la investigación indican la existencia de una relación estadísticamente significativa de +0,77 entre la actitud emprendedora y la capacidad de creación de microempresas en los estudiantes de los ciclos VII, VIII, IX y X de Administración de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega de la provincia de Lima, en el 2015. Estos resultados se interpretan que la gran mayoría de los estudiantes manifestaron actitudes de emprendimiento óptimas para crear microempresas por la formación obtenida en la mencionada universidad.

### **3.2. Marco teórico**

#### **3.2.1. Las habilidades sociales**

Goldstein (1978) definió el comportamiento de las habilidades sociales como un conjunto de comportamientos que los individuos utilizan en las relaciones interpersonales que expresan sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o

derechos de una manera adecuada que respeta el comportamiento de los demás y suele comprometerse.

Del mismo modo (Goldstein, 1978) también explicó que las habilidades de interacción social se aprenden como otros comportamientos. La infancia es un momento importante para el aprendizaje de habilidades sociales. Por lo tanto, las escuelas son importantes facilitadores del comportamiento y las actitudes sociales. La escuela es uno de los entornos más apropiados para el desarrollo social de los niños, por lo que un entorno de aprendizaje cooperativo es un recurso necesario para promover y enseñar habilidades interpersonales. Por ello, tanto las escuelas como otros servicios educativos están poniendo cada vez más énfasis en las habilidades sociales de niños y jóvenes. Lo más importante es que se ha encontrado una correlación entre estas habilidades sociales y otros comportamientos.

Del mismo modo, el mundo del trabajo implica muchas responsabilidades, especialmente las relacionadas con la planificación y la capacidad para hacer frente al estrés. Para muchos adolescentes, ya sea en la escuela, el trabajo o en cualquier otro lugar, las demandas que se les imponen a menudo incluyen la capacidad de manejar el comportamiento agresivo en sí mismos y en los demás. En estas situaciones, deben aprender a dominarse y controlarse a sí mismos, negociar y hacer frente a la presión de los compañeros (Goldstein, 1978).

Además, los autores citan unas líneas más arriba para proponer una herramienta para evaluar el desarrollo de habilidades sociales en personas mayores de 12 años, utilizando 50 ítems que cubren 6 grupos diferentes de habilidades sociales: primero habilidades sociales; mejorar las habilidades sociales; habilidades sensoriales; creencias alternativas, habilidades de manejo del estrés y habilidades de planificación. Esta lista de verificación consta de preguntas autoadministradas y, por lo tanto, se le asignan valores de escala de Likert de 1 a 5 puntos de frecuencia: nunca, rara vez, a veces, a menudo y siempre. Sus escalas se clasifican en alto, medio y bajo para medir niveles generales y específicos, es decir, según grupos de habilidades sociales.

Caballo (1993), citado en Krauss (2015), explica que se consideró importante la idea de crear un sistema de referencia del concepto de "habilidades sociales" para evaluar a escritores representativos sobre el tema. Las habilidades sociales se definen como: "Un conjunto de comportamientos que los individuos desarrollan en las relaciones que les permiten expresar plenamente sus sentimientos, actitudes, deseos y creencias en una variedad de situaciones, lo que les permite resolver problemas y evitar la posibilidad de conflictos futuros" (pág. 23).

Chero (2010), citado por Vidal (2019), define las habilidades sociales como: conjunto de respuestas verbales y no verbales, parcialmente independientes de una situación específica, a través de las cuales los individuos expresan sus necesidades, sienten sus sentimientos, intereses, no preocuparse con opiniones o derechos de manera no contradictoria, respetar todos estos en los demás conduce al autofortalecimiento y maximiza las oportunidades de fortalecimiento externo. Roca (2015) define las habilidades sociales como un conjunto de hábitos (a nivel de comportamiento, pero también emociones) que nos da la oportunidad de mejorar nuestras relaciones, sentirnos bien, conseguir lo que queremos y conseguir a los demás sin interponerse en el camino de nuestros objetivos. Además, podemos definirlos como la capacidad de relacionarse con los demás de forma que se maximicen los beneficios y se minimicen las consecuencias negativas a corto y largo plazo. El concepto de habilidades sociales abarca temas relacionados como la confianza en uno mismo, la autoestima y la inteligencia emocional. Además, destaca la importancia de los factores cognitivos (creencias, valores, formas de percibir y evaluar la realidad) y su importante impacto en la comunicación y las relaciones interpersonales (Gallardo, 2018).

El término "competencia" se deriva del modelo psicológico de cambio de comportamiento y se utiliza para expresar que la "competencia social" no es un rasgo de personalidad, sino un conjunto de comportamientos

adquiridos y aprendidos (Michelson et al. 1987:18). (Wallace. y Wallace. 1996:28), citado en (Vidal, 2019). En resumen, las habilidades sociales se pueden definir como "la capacidad de realizar conductas aprendidas que satisfagan nuestras necesidades interpersonales y/o respondan de manera efectiva a nuestras necesidades".

### **3.2.1.1. Orígenes Históricos**

La historia conceptual del término "habilidades sociales" se hizo más común a mediados de la década de 1970; sin embargo, los conceptos y comportamientos que componen el término aún están siendo investigados y relegados a la fecha. Salter (1949), a quien se le atribuye el primer concepto de habilidades sociales, utilizó el término en su libro *Condition Reflex Therapy* (1949), en el que describía seis formas de facilitar y aumentar el nivel de la tecnología expresiva de las personas (Aguirre, Serrano, & Pacheco, 2016).

Expresar emociones verbalmente.

- Emociones en el rostro.
- Usar la primera persona deliberadamente al hablar.
- Aceptar recibir elogios o halagos.
- Expresar disconformidad.
- Improvisación e improvisación

Las seis técnicas anteriores reflejan que la modificación del comportamiento para saltar se basa principalmente en el papel de las emociones en todas las dimensiones que los humanos pueden expresar, como los gestos y el lenguaje. Wolpe luego usó la investigación citada por Solter. Fue Volpe (1958) quien utilizó por primera vez el término "comportamiento persuasivo", que luego fue reemplazado por el término "habilidades sociales". Volpe define la conducta asertiva no solo como una conducta agresiva, sino también como la expresión de diversas amistades, sentimientos y otras emociones además de la ansiedad (Castillo, 2018). Este fue el comienzo del estudio de las habilidades sociales en la terapia conductual.



Los investigadores acuñaron el término “competencia social” en las décadas de 1960 y 1970 y comenzaron a utilizar diferentes nombres como libertad emocional (Lazarus: 1971), eficacia personal (Liberman et al.: 1975) y Terapia de Aprendizaje Estructural (Goldstein: 1976). Entrenamiento en habilidades sociales (Tower et al.: 1976), citado en (Barreda, 2016).

Al mismo tiempo, hubo un creciente interés en el aprendizaje social, lo que dio lugar a la teoría del aprendizaje social. Según el método Bandura, se propone regular el comportamiento humano en base a los estímulos externos que reciben los niños a lo largo del proceso de desarrollo. (Camacho. 2012: 19). Combs y Slaby (1977: 50) definen las habilidades sociales como la capacidad de interactuar con otros en un contexto social determinado de una manera que sea socialmente aceptada y valorada, al mismo tiempo que se crea un beneficio personal y mutuo para los demás (Quispe, 2015).

### **3.2.1.2. Características de las habilidades sociales**

Gallardo (2018) infiere que, el concepto de habilidades sociales se refiere al comportamiento interpersonal, a la conducta interactiva. Entre las características de este concepto encontramos:

- a) Son conductas que se adquieren a través de la socialización natural en la familia, la escuela y la comunidad y pueden ser modificadas o reforzadas a largo plazo.
- b) Las habilidades sociales incluyen componentes motores, emocionales y cognitivos y son un conjunto de comportamientos que los niños hacen, hablan, sienten y piensan.
- c) Las habilidades sociales dependen de los involucrados, teniendo en cuenta la edad, el género, el estado; así como el contexto, según normas sociales y culturales, y factores situacionales como el lugar o ambiente donde se desarrolla la interacción como aulas, patios, oficinas.
- d) Las habilidades sociales siempre aparecen en contextos interpersonales, son bidireccionales, más de un participante, interdependientes de otros participantes y recíprocas.

e) Para que se produzca una interacción social, debe haber: 1° de iniciación por parte de una persona y 2° de retroalimentación a la iniciación de la otra Y para que continúe, se requieren respuestas de reciprocidad. (Fernández 2007) citado en citado en (Radovich, 2017).

### **3.2.1.3. Componentes de las habilidades sociales**

Al analizar las definiciones se debe considerar el carácter MOLAR dirigido a los aspectos globales de las Habilidades Sociales, considerando secuencias complejas de la conducta. El enfoque o análisis molecular, es el que aborda conductas muy simples y concretas, que pueden ser operacionales y resultan más precisas y mejor definidas. Este análisis presenta como desventaja una visión excesivamente sectorizada o parcial de la realidad social del individuo ligado, además, al modelo conductual a través de Programas de Entrenamiento.

Monjas (1992), citado en (Charaja, 2018) infiere que, por motivos didácticos y metodológicos para su enseñanza, nos sugiere una selección de habilidades y comportamientos que sean relevantes, significativos y funcionales para el niño en los escenarios sociales en los que se mueve. Estos deben ser válidos para las personas que lo rodean, reforzados por los pares y por los adultos, para luego generalizarlo a distintos escenarios.

A continuación, un ejemplo de agrupación de habilidades sociales, según (Charaja, 2018):

- Habilidades básicas en comunicación social.
- Hacer amigos.
- Habilidades de conversación.
- Habilidades relacionadas con sentimientos, emociones y opiniones.
- Capacidad para resolver problemas interpersonales.
- Habilidad para relacionarse con adultos.

Quispe (2015) explica que teóricamente, se han distinguido tres áreas para clasificar los componentes de las habilidades sociales, que ayudan a comprender las dificultades en la interacción con los demás:

- a) Área Cognitiva: Los factores cognitivos pueden determinar dificultades relacionadas con lo que los estudiantes piensan o conocen. Estos factores pueden ser las percepciones, actitudes o expectativas distorsionadas, creencias irracionales, estándares perfeccionistas y autoexigentes. Cierta clase de pensamientos pueden facilitar la ejecución de conductas socialmente habilidosas mientras que otras pueden inhibir u obstaculizar las mismas.
- b) Algunas de las variables cognitivas que afectan el comportamiento social pueden ser: el conocimiento de la conducta hábil adecuada, conocimiento de las costumbres, capacidad de resolución de problemas, suposiciones sobre la raza o estratos sociales, expectativa con una predicción negativa de las consecuencias de la conducta tiende a inhibirla.
- c) Área Conductual, Motivacional o Expresivo: Esta área indica el comportamiento necesario para lograr un comportamiento social competente, cuyas deficiencias se identificarán por componentes, motivos del habla y no verbal. no aprendidas o incompletamente aprendidas En las interacciones sociales, no solo aparece lo que la persona dice verbalmente, sino que también recibimos información de la voz, las expresiones faciales, la postura corporal y el comportamiento de la situación o contexto, es decir, el aspecto de contenido y el aspecto relacional, siendo este último el aspecto definitivo del contenido.
- d) Dominio emocional: Habrá inhibición de la respuesta social por ansiedad relacionada con situaciones sociales, no por falta de repertorio conductual. Esta ansiedad puede estar condicionada a situaciones sociales aterradoras como resultado de episodios o experiencias de fracaso, evitando conscientemente situaciones o interacciones sociales que provocan ansiedad, y como resultado, que limita la capacidad de percibir que las circunstancias cambian.

El primer paso en la toma de conciencia del problema o deficiencia es poder distinguir cuál de estos factores tiene mayor o menor impacto en la conducta disfuncional, lo que hace que la persona considere la dificultad como algo

específico, limitado y por lo tanto consciente de ella. más como. Por ejemplo, si la persona tiene un problema de asertividad a la hora de expresar emociones negativas y hostiles, como falta de autocontrol o dificultad para comunicarse, gestos, movimientos, posturas, etc. (Fernández. 2007:46-48) citado en (Bernal, 2010).

#### **3.2.1.4. Evaluación de las habilidades sociales**

Para evaluar las habilidades sociales, requiere sean formuladas en forma explícita, con propósitos compartidos por la comunidad educativa, logrando acuerdos en lo que sería razonable esperar, relacionados con los modos de relacionarse, las formas de actuar y proceder. Si no existen tales propósitos compartidos, la evaluación puede parecer fuera de lugar, sin sentido para los actuantes, llegando a convertirse en un trámite u obligación más, tanto para los docentes como para los estudiantes y apoderados. La evaluación de las habilidades sociales, más que en el sentido de juzgar debe tener un sentido formativo y no de clasificación o en sentido excluyente, lo que significa especificar para qué evaluar, resguardando el uso de los informes y su difusión. Una vez especificado estos puntos, el sentido y contexto de la evaluación de las habilidades sociales, se pueden determinar las técnicas y estrategias. Desde el marco psicológico cognitivo-social, no se trata de cuantificar en función de criterios pre fijados, sino más bien, el progreso del desarrollo o indicios de posibles cambios. La mayor parte del trabajo sistemático en evaluación educativa, está relacionado con el aspecto cognitivo de los estudiantes en relación a conocimientos o habilidades académicas ( Freire, 2004).

En relación al ámbito afectivo social, las técnicas de evaluación provienen de la psicología social, de la investigación cualitativa o naturista que requieren de tiempo y complicados métodos de análisis. Para la evaluación de las habilidades sociales, presentamos algunas técnicas que se puedan utilizar en las condiciones normales de las escuelas, para que sean realizables. Los instrumentos para la evaluación de contenidos actitudinales

considerados dentro de este planteamiento, están basados en las sugerencias de San Martín (2000. Pág.139- 149), agrupados en tres tipos:

A. Observación sistemática: (estructurada, intencional y controlada).

- Escalas observacionales, cuestionarios/escalas con indicadores o categorías que nos interesa observar en los estudiantes, estimar cada cuanto tiempo sucede esto.
- Enumerar o comparar, la presencia o ausencia de un tipo o característica de un comportamiento registrado.
- Apuntes anecdóticos, cuadernos de clase, diarios, entre otros.
- Cuestionario o escala de actitudes (escala de Likert), según un determinado enunciado, se pide a los encuestados que respondan, en cierta medida, de acuerdo con sus sentimientos y actitudes.

B. Análisis de las producciones de los alumnos

- Informar sobre ti.
- Investigar personajes, situaciones y noticias.
- Juegos de simulación y teatrales, representando personajes de ficción, cuentos, historias o leyendas, que reflejen una idea o una situación.
- Canciones u obras literarias.

C. Intercambios orales con los alumnos

- Entrevista, un estudiante realiza una entrevista en nombre de otros, con otra persona, profesor o compañero de clase, presentando el resumen de la entrevista a los demás.
- Debate, dos alumnos se preparan y presentan dos opiniones diferentes y mayoritarias en el curso, forman un grupo, cada uno expone razones para hacer prevalecer su opinión y convencer a los demás.
- Mesa redonda, desarrollar o expresar una opinión, interviniendo sucesivamente, defendiendo puntos de vista diferentes, contrapuestos o coincidentes sobre un mismo tema.
- Grabación en grabadora de audio, vídeo, relativa a acciones o situaciones reales y análisis posteriores.

La creación de estas situaciones brinda información que permite obtener la evaluación no solo de la evidencia observacional del maestro, sino también de las expresiones orales, escritas y corporales de los estudiantes en situaciones estructuradas, propositivas y controladas. (Fernández, M. 2007: 5860) citado en (Alajo & Chicaiza, 2018).

### **3.2.2. Dimensiones**

Para definir los conceptos de las dimensiones, se estudió la tipología de las habilidades sociales propuesta por el Psiquiatra Goldstein (1978).

- A. **Habilidades sociales básicas**  
Son aquellas que consisten en escuchar, iniciar y mantener una conversación, formular preguntas, agradecer, presentarse. Son aprendidas más fácilmente y a menudo es un prerrequisito para la enseñanza de otras habilidades. Saber escuchar es una habilidad básica, saber lo que la otra persona trata de comunicarnos y transmitir que hemos recibido su mensaje.
- B. **Habilidades sociales avanzadas**  
Consiste cuando el individuo desarrolla sus habilidades para relacionarse satisfactoriamente en entornos sociales, entre ellas pedir ayuda, participar, dar instrucciones, etc.
- C. **Habilidades relacionado con los sentimientos**  
Consiste en mostrar empatía, tomar conciencia de los sentimientos propios y ajenos. Permite comprender y experimentar el punto de vista de otros, es la capacidad de ponerse en lugar de la otra persona, también se puede decir que es la expresión justificada de la ira, desagrado o disgusto y la manifestación de forma adecuada y respetuosa con los demás, de sentimientos negativos.
- D. **Habilidades relacionadas con el estrés**  
Son aquellas actividades que surgen en momentos de crisis. El individuo enfrenta situaciones de estrés frecuentemente por la rutina que lleva o la actividad que realiza, esto se presenta en mayor magnitud cuando es monótono.
- E. **Habilidades relacionadas con la agresión**

Son aquellas habilidades que consisten en pedir permiso, compartir algo, ayudar a los demás, negociar, empezar el autocontrol, defender los propios derechos, responder a las bromas, evitar los problemas con los demás y no entrar en peleas.

#### F. Planificación

Son aquellas habilidades que están relacionadas con el establecimiento de objetivos, toma de decisiones, resolución de problemas según su importancia y la concentración en una tarea.

### 3.2.3. Capacidad emprendedora.

A lo largo del tiempo y en la literatura reciente, se pueden encontrar diferentes perspectivas del emprendimiento y, por lo tanto, diferentes definiciones. El emprendimiento puede estudiarse en términos de creación de nuevas empresas, pero también puede entenderse desde los fenómenos sociales de la actividad. Acciones y decisiones creativas que cambian los términos de intercambio en los mercados existentes (Eckhardt y Shane, 2003) citado en (Formichella, 2004).

GEM combina ambas perspectivas. Mide la creación de una empresa, pero también describe los componentes sociales y personales del proceso empresarial, como las actitudes, actividades y aspiraciones de los empresarios. Estos componentes están intrincadamente interconectados e interactúan para formar un sistema de retroalimentación continuo (Formichella, 2004).

Dentro de un país, esta mezcla dinámica de actores influye en la creación de nuevas actividades que son económica y socialmente valiosas y, por lo tanto, más empleo y bienestar para las personas de ese país. Por ejemplo, el surgimiento de emprendedores crea más modelos a seguir, lo que afecta positivamente las actitudes y aumenta las aspiraciones de los emprendedores posteriores, aumentando así la actividad empresarial. A su vez, las

aspiraciones de los nuevos emprendedores pueden cambiar la naturaleza de los negocios y esto puede cambiar las actitudes de las personas hacia el emprendimiento (Atagua, Donatti , & Guillent , 2017).

Espíritu y Alcaraz (2012) citado en Chiavenato (2017) afirma que el emprendimiento es como la capacidad de realizar proyectos de acción en un entorno de oportunidades definidas, con la voluntad suficiente para organizar los medios y recursos para aplicarlo. Además, es “el comportamiento individual y colectivo relacionado con los atributos y habilidades básicos y algunas otras características que hacen posible la capacidad para realizar la acción.

Acercando al enfoque pedagógico la Fundación Romero (2009) teniendo en cuenta los aportes de Panez y Silva (2007), definen “el emprendimiento como una forma de existencia y desempeño a través de un conjunto de competencias que incentivan al individuo a interactuar de manera efectiva y constructiva con su realidad, permitiéndole liderazgo y creatividad en la construcción de su propia realidad”. destino, enfrentando la adversidad con perseverancia (Castillo, 2018).

En estas dos definiciones planteadas, se puede decir que no solo el emprendimiento es un saber ser y hacer a través de unas capacidades y que les permite realizar sus proyectos, sino que es importante también la interacción con su entorno donde encontrará oportunidades para que pueda desarrollar su creatividad y transformarla en algo constructivo y no destructivo.

### **3.2.3.1. Definición de emprendedores**

Gran parte de la literatura empresarial se centra en establecer definiciones sobre emprendedor quien dirige una empresa bajo ciertas ciertas condiciones de liderazgo, creatividad e inteligencia que lo lleva al éxito, También podemos encontrar conceptos como “el emprendedor es un individuo capaz de pensar y actuar de forma innovadora, identificando y creando



oportunidades, inspirando, renovando y liderando procesos, tornando posible lo que parece imposible, entusiasmando personas, combatiendo la rutina y asumiendo riesgos calculados con el objetivo de obtener lucro” (INCUNA- JICA, 2015) citado en (Charaja, 2018, pág. 12)

Así mismo, denominaremos emprendedor o emprendedora a “aquella persona que tiene un conjunto de habilidades, que identifica una oportunidad, propone un nuevo proyecto y organiza los recursos necesarios para ponerlo en marcha, siempre en armonía con su entorno” (Fundación Romero, 2009) referenciado en (Ortiz, 2015).

Podemos concluir que un emprendedor es alguien que tiene las habilidades de identificar oportunidades y las aprovecha, que busca reunir recursos financieros y organiza negocios rentables, es el principal iniciador de proyectos que promueven el desarrollo económico y social de un país.

### **3.2.3.2. Clases de emprendedores**

Según Chero (2010) referenciado en Vidal (2019) clasifica de la siguiente manera:

- **Empresarios emprendedores:** personas que vienen a montar sus propios negocios. Siempre están buscando oportunidades de mercado.
- **Intraemprendedores:** son personas que desarrollan, dentro de su organización, las habilidades y actitudes emprendedoras necesarias para desempeñar sus funciones, producir e impulsar proyectos innovadores, y crear y liderar un cambio en la empresa u organización donde trabajan.
- **Emprendedores sociales:** son visionarios realistas que tienen cualidades como visión, innovación, determinación, compromiso.
- **Dedicados al cambio social sistemático,** abordan temas sociales relacionados con la educación, la salud, el medio ambiente, la participación ciudadana, el desarrollo de derechos y la economía.

Se concluye que todo emprendedor es único, algunos emprendedores son verdaderos inventores que ven como imprescindibles los retos de construir un negocio; otros son auténticos anunciantes comerciales que creen que pueden atraer a los consumidores con cualquier oferta; y otros, en el ámbito social, simplemente quieren hacer de este mundo un lugar mejor.

### **3.2.3.3. Características de las capacidades emprendedoras**

Según el Manual de Competencias Empresariales, seis competencias empresariales seleccionadas, entre las que se encuentran las capacidades básicas, universales y de rescate factorial, pretenden contribuir al desarrollo de un perfil integral de núcleo empresarial (Agramonte, 2017). Estas competencias son:

- **Confianza:** Es la creencia de que una persona tiene que hacer lo que se le sugiere, y eso le da una actitud positiva ante la vida. Es como una fuerza poderosa que trae seguridad.
- **Creatividad:** En general, es “ver” un problema o situación de forma diferente a los demás. Esta transformación constructiva comienza en el acercamiento y percepción de la realidad, y culmina en la forma en que se cambia, logrando algo creativo y efectivo.
- **Iniciativa:** Es el dinamismo e independencia para actuar sin presiones ni demoras.
- **Perseverancia:** Es un esfuerzo constante por lograr una meta a pesar de las dificultades. La persistencia es el esfuerzo constante por alcanzar las metas establecidas y mantenerlas en el tiempo. Necesita la energía y la motivación para no darse por vencido en la tarea cuando surgen dificultades.
- **Trabajo en equipo:** Tener un objetivo común en el que todos aportan sus habilidades desde el rol que tienen. Esta capacidad está ligada a la calidad de las interacciones que establecemos con los

demás. Lograr buenos resultados requiere habilidades comunicativas y sociales.

- Responsabilidad social: Modelo de gestión para el desarrollo sostenible teniendo en cuenta a los diferentes grupos de interés.

#### **3.2.3.4. Tipo de emprendimiento**

Existen tipos de emprendimiento, Moriano, Palací, & Morales (2006) citado en (Gallardo, 2018), los clasifica de la siguiente manera: El emprendimiento empresarial, es el realizado por las personas naturales o jurídicas con la única finalidad de obtener un beneficio económico o lucro. El emprendimiento social, se busca solucionar problemas que adolece la sociedad, sostiene y promueve valores, así como dota de conocimiento, capacidades y recursos, estos deben ser situados al servicio de todos. Emprendimiento público, es una propuesta política, la cual busca implantar la cultura de la empresa privada hacia el sector gubernamental.

#### **3.2.3.5. Generación de modelo de negocio**

“Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor” (Osterwalder & Pigneur, 2011) referenciado en (Gallardo, 2018).. Osterwalder & Pigneur (2011), buscan que la definición de modelo de negocio se convierta en un lenguaje compartido que sea fácil de describir y gestionar, con la finalidad de desarrollar nuevas alternativas estratégicas, sin este idioma, es muy difícil cuestionarse de una manera sistemática las percepciones personales y tener éxito al momento de innovar. Para esto, el autor divide en módulos básicos de un modelo de negocio para que muestre una lógica al momento de generar ingresos. Estos módulos envuelven las cuatro áreas principales de un negocio: viabilidad (económica), clientes, oferta e infraestructura. A continuación, desarrollaremos cada uno de ellos:

**Segmento de mercado:** En la primera parte de este módulo, es necesario comprender que el cliente está en el centro de cualquier modelo de negocio y lo más importante es tener clientes rentables. Para aumentar la satisfacción

es necesario agruparlos en segmentos con necesidades, comportamientos y atributos comunes. Una vez que se ha investigado adecuadamente al cliente y su mercado, se puede crear un modelo de negocio basado en el conocimiento absoluto de las necesidades específicas del cliente objetivo.

**Propuesta de Valor:** Es lo que hace que los clientes amen una empresa u otra, por un producto o un servicio; Su propósito es resolver un problema o satisfacer una necesidad del cliente. Alternativamente, una propuesta de valor es un conjunto de servicios que compensan los requisitos de uno o más segmentos del mercado.

**Relaciones con el cliente:** Son medios de interacción con los clientes, que se establecen y mantienen de forma independiente en determinados segmentos del mercado. Las empresas deben definir claramente cómo atenderán a sus clientes.

**Canales:** Tienen la finalidad de comunicar, distribuir y vender, por lo tanto, son el contacto entre la empresa y el cliente.

**Fuentes de ingresos:** Es una de las partes más importantes ya que aquí se generan los flujos de caja que el negocio necesita no sólo para operar sino para ser sostenible en el tiempo. Para saber los beneficios es necesario aplicar una sustracción de los ingresos menos los gastos.

**Mecanismos fijos:** Lista de precios fijos: precio fijo para productos, servicios y otras propuestas de valor personal, como comprar comestibles y encontrar listas de precios de vegetales, prácticamente sin cambios de un día a otro, listas de precios de restaurantes para platos suyos, etc.

**Mecanismos dinámicos:** Es el precio negociado entre dos o más socios y depende de las partes que intervienen en la negociación (contrato de compraventa). Administre la rentabilidad: el precio depende del inventario del cliente y el momento de la compra, también conocida como etapa de compra (a menudo se usa en aviones de recursos perecederos, habitaciones de hotel o sillas). Mercado en tiempo real: los precios se establecen

dinámicamente en función de la oferta y la demanda (existencias). Subasta: El precio se determina en una subasta.

**Asociaciones clave:** Las empresas se asocian por una variedad de razones, y las asociaciones se están volviendo cada vez más importantes para muchos modelos de negocios. Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos.

**Estructura de costes:** Crear y entregar valor, retener o generar clientes e ingresos respectivamente, todo lo cual tiene o genera costos para la empresa. Debemos saber que cada modelo de negocio es diferente, por lo que su estructura de costes variará en función de su campo de actividad, complejidad y estrategia. Obviamente, los costes deben minimizarse en todos los modelos de negocio. Sin embargo, las estructuras de costos bajos son más importantes en algunos modelos que en otros, por lo que puede ser útil distinguir entre dos tipos principales de estructuras de costos: basadas en costos y basadas en valores.

#### 3.2.4. Dimensiones

- **Realización personal:** Uno de los sentimientos de satisfacción más importantes que puede experimentar una persona es la satisfacción personal, el sentimiento de ser una persona independiente, independiente y capaz de afrontar nuevos retos. Una persona satisfecha encuentra un significado profundo en su vida diaria y aprecia los conocimientos adquiridos durante su vida (Gallardo, 2018).
- **Capacidad de relacionarse socialmente:** Se refiere a la capacidad de crear una mentalidad positiva en quienes te rodean, la cual se manifiesta como un compromiso de apoyar sus proyectos o desarrollo empresarial. Alguien que pueda conectar con personas e instituciones que les ayuden a salir adelante (Ortiz, 2015).
- **Capacidad creatividad:** Lo que es posible en los negocios es el comportamiento y la actitud que fomenta la oportunidad. Esta cualidad es

en gran parte responsable de la innovación en una empresa o pequeña empresa (Bernal, 2010).

- **Capacidad de planificación:** Se refiere a pensar antes de actuar, identificando metas o resultados específicos a alcanzar y desarrollando un plan coherente para implementar de una manera que aproveche las oportunidades y prevenga o minimice las amenazas al medio ambiente (Ortiz, 2015).

### **3.3. Marco conceptual**

#### **a) Atributos del emprendedor**

Es aquella cualidad propia de un emprendedor en especial, define a la persona que los dispone y que a menudo se los reconoce por ellos. Decir que los buenos emprendedores tienen unos atributos personales que los llevan a alcanzar el éxito.

#### **b) Capacidades interpersonales del emprendedor**

Esta referido al contacto que tenemos con las personas, a aquellas que se ofrece bienes y servicios, con quienes trabajan a diario y forman un equipo de trabajo. Se dice aquello te permite entender a los demás, comunicarte con ellos, llegando a conocer su estado anímico, temperamento, motivación y habilidades.

#### **c) Creatividad**

De acuerdo a Pérez Alonso citado por (Revista de Estudios de Juventud , 2018, pág. 137) define que la creatividad se entenderse como destreza adquirible, como un rasgo del que participan todos los seres humanos, aunque precise ser cultivado. Considera la autora que la capacidad de ser creativos viene dada por “la mezcla de conocimientos, actitudes y habilidades que se pueden conseguir mediante la práctica”. La creatividad es la capacidad de generar nuevas ideas asociaciones entre ideas para hacer o iniciar un emprendimiento.

#### **d) Comunicación**

La comunicación como una necesidad humana e importante para el emprendedor, para Guardia de Viggiano (2009)es “un proceso interactivo e interpersonal. Proceso, en cuanto se producen etapas, e interactivo e interpersonal, porque ocurre entre personas

y está compuesto por elementos que interactúan constantemente” (pág. 15), es decir que todo comunica, en cada momento de la vida estamos en comunicación, la comunicación se debe caracterizar concisa, precisa y comprensible.

**e) Confianza**

La confianza en uno mismo se deriva del esquema que cada individuo tiene para sí mismo, se refiere al auto mapa es un sentimiento basado en una fuerte conciencia de la propia fuerza para afrontar las dificultades que se le presenten. Es una organización del conocimiento disponible sobre sí mismo, extraído de experiencias pasadas, y determina cómo la persona procesa la nueva información sobre sí mismo y cómo elegirá esa información. Si el empresario tiene absoluta confianza y criterio razonable para cada decisión que toma, tiene la mejor oportunidad de éxito.

**f) Emprendedores empresarios.**

Individuo que integra la capacidad empresarial y habilidades emprendedoras (Universitat Politècnica de València , 2019).

**g) Emprendimiento.**

El espíritu empresarial es el proceso de descubrir nuevas oportunidades y/o acciones tomadas con el fin de descubrir oportunidades y/o crear nuevas actividades innovadoras, ya sea en empresas, productos o servicios, productos, procesos, marketing o prácticas de gestión, que se puede suponer que controlan riesgo en una situación incierta.

**h) Empresario**

Individuo promotor y/o dueños de empresas puede tener capacidad de gestión empresarial pero no habilidades emprendedoras (Universitat Politècnica de València , 2019). Refiere a aquella persona que encarga de la dirección y gestión de una compañía, negocio o industria con fines de beneficio económico.

**i) Habilidades administrativas**

Por habilidad “se entiende la capacidad y disposición para algo o cada una de las cosas que una persona ejecuta con gracia y con destreza” (Gallardo, 2018, pág. 20). Son

habilidades que fortalecen las formas o estrategias de alcanzar objetivos que el emprendedor pretende alcanzar.

#### **j) Innovación**

El uso del término económico comienza con la contribución de Schumpeter. Una innovación corresponde a la introducción de un nuevo producto, un nuevo método de producción (no fruto de un descubrimiento científico), un nuevo mercado, una fuente de materias primas, o una nueva producción (Fundación Romero, 2019). Es el proceso de convertir constructivamente la realidad en algo nuevo, es decir, abordar un problema con una solución diferente, reconociendo que no puede haber una única respuesta.

#### **k) Identificación de oportunidades**

La identificación de oportunidades es una capacidad fundamental para el emprendedor que busca proponer soluciones a los problemas. Del mismo modo, puede definirse como una propuesta de solución (producto o servicio) a una necesidad insatisfecha o completamente insatisfecha (nicho) con una lógica de negocio determinada (estrategia de entrada y modelo de negocio). Así, el proceso de identificación de una oportunidad comienza con la identificación de uno de los elementos constitutivos de la oportunidad (la idea de negocio) y finaliza con la definición de la mejor configuración empresarial (Muñoz, 2018) citado en Aguirre, et al. (2016). En otras palabras, se pueden ofrecer diferentes formas de resolver un problema a un grupo particular de clientes.

#### **l) Liderazgo**

Es la influencia interpersonal ejercida en una situación, dirigida a través del proceso de comunicación humana a la consecución de uno o diversos objetivos específicos Moriano, et al. (2012). Es decir, una fuente de confianza que fortalece las brechas para alcanzar los objetivo, además el líder debe dar libertad y responsabilidad a los subordinados para llevar a cabo su trabajo de forma autónoma, aceptar tanto los éxitos como los fracasos, obtener recursos para nuevos proyectos y alentar la búsqueda continua de nuevas oportunidades de negocio.

#### **m) Participación**



Para la (UNESCO, 2018) referenciado en (Bernal, 2010) , “el conjunto de las necesidades de un ser humano constituye un sistema, de modo que la satisfacción de una necesidad, inclusive, la forma de satisfacerla, influye en el resto de las necesidades”. Toda persona tiene la capacidad (poder) de actuar en el mundo en que vive, puede tomar decisiones que afectarán su vida. Participar es ejercer ese poder de tomar decisiones, actuar y transformar la realidad.

#### **n) Proactividad**

Miguel Ángel Cornejo (2018) determinó que ser proactivo significa tomar el control de los eventos en lugar de verlos suceder. Ser proactivo lleva tiempo, ya que implica sopesar diferentes opciones, sopesar posibles alternativas y tomar sus propias decisiones para lograr sus objetivos. Es alguien que conoce los eventos con anticipación y se prepara constantemente para lo que puede suceder o no, él crea.

#### **o) Trabajo en equipo**

El trabajo en equipo (teamwork) se ha convertido en “un imperativo de la sociedad actual, ya se trate del ámbito político, económico, deportivo, artístico o pedagógico; todos deben saber interactuar en medio de las personas con las que trabajan, tomando una actitud cooperativa y no individualista” (Triveño Gutierrez, 2007, pág. 108). Es decir, una integración coordinada de compromiso de cada uno de sus integrantes con los objetivos que se desean alcanzar.

#### **p) Sentido de riesgo**

Una de las características a las que se suelen aludir cuando se habla de las condiciones necesarias para ser emprendedor es la de superar la aversión al riesgo. Solo se crece si estamos constantemente probando cosas nuevas y para ello se debe tener la valentía suficiente a la hora de asumir riesgos. Quien no arriesga, quien, no apuesta por lo nuevo, se queda atrás con su proyecto y corre el riesgo de perder fuelle, de ser adelantado por la competencia.

## CAPÍTULO IV

### METODOLOGÍA

#### 4.1. Tipo y nivel de la investigación

El tipo de investigación a considerar en el presente estudio es básico, ya que permitió ampliar conocimiento a raíz de la teoría o enfoque existente de las variables habilidades sociales y capacidades emprendedoras (Concytec, 2018), teniendo como grupo definido a los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

##### 4.1.1. Nivel investigación

De acuerdo a Hernández y Mendoza (2018), el nivel de la investigación fue correlacional, ya que se pretendió conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular (p.79). Este estudio pretendió identificar la relación existente entre las variables habilidades sociales y capacidades emprendedoras.

#### 4.2. Diseño de la investigación

Se cita a Hernández y Mendoza (2018), define que, el diseño de la investigación es no experimental, porque son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos (p. 34).

Esta investigación estudio una situación ya existente, las cuales no fueron provocadas, ni manipuladas, ni controladas. Es decir, en la investigación se aplicaron teorías desarrolladas en investigaciones básicas ya realizadas así mismo, el estudio se realizó a la problemática existente que presenta la población de estudio sin manipular ni cambiar la problemática ya existente.

#### 4.3. Ética de la investigación

La ética de este trabajo de investigación, está comprendida en la **honestidad**, que implica el respeto a la verdad objetiva, ya que involucra no alterar o presentar datos de manera verídica, otro principio relacionado a éste, es la **fidelidad**, referida a la obligación de cumplir con lo comprometido. Asimismo, se acudió a la **conducta de diligencia**, referida a que el acopio de información confiable para hacer luego un

sólido razonamiento al obtener los resultados. Finalmente, se cumple el principio de la **objetividad**, referida a que demanda precisión en todo lo que se dice o menciona hasta el logro de los resultados (Osío et al., 2015). Por ende, se puede afirmar y respaldar la veracidad del trabajo de investigación desde el problema hasta las recomendaciones. Cabe señalar que, durante la recolección de datos se mantendrá en el anonimato de los entrevistados y la información se utilizará solo para fines académicos.

#### 4.4. Población y muestra

##### 4.4.1. Población

Bernal (2016) infiere que, la población es la totalidad de elementos, a los cuales se va referir la investigación. Se puede identificar también como el conjunto total de las unidades de muestreo. Mientras, en la presente investigación está conformada por los y las estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay, que son una cantidad de 545 según servicios académicos de la universidad.

##### 4.4.2. Muestra

En cuanto al tipo de muestra, de acuerdo a Hernández y Mendoza (2018), define el **muestreo no probabilístico** que, es la selección de un elemento de la población que va formar parte de la muestra y ésta no va a depender de la probabilidad, sino de razones relacionadas con las características y contexto de la investigación, se basa en el cierto punto en el criterio del investigador (p. 217). En este caso, la presente pesquisa, se realizó con un tipo de muestra **no probabilístico**, puesto que se encuestará a todos los estudiantes de la Facultad de Administración por tratarse de que todos y todas ingresaron a la carrera tomando en cuenta el perfil profesional de la Administración.

A continuación, se muestra el cálculo realizado para obtener la muestra:

$$n = \frac{N * z^2 * p * q}{(N - 1) * E^2 + z^2 p * q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra = 226

N = Población accesible = 545 estudiantes

q = Proporción de fracaso = 0.5

p = Proporción de éxito = 0.5

Z = Valor de confianza = (95%) 1.96

E = Error de muestra = (10%)

Quedando la fórmula de la siguiente manera:

$$n = \frac{545 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(545 - 1) * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 226$$

#### 4.5. Procedimiento

Para el desarrollo de la recopilación de datos en la presente investigación:

- Primero fueron procesados en una hoja Excel.
- Segundo, se procesó los datos en el programa SPSS V25, para su análisis de tablas de frecuencia y gráficas. Además, se identificó la frecuencia o estadísticos de tendencia central y de dispersión de acuerdo a cada una de las variables. Seguidamente se efectuó un análisis inferencial, empezando por realizar la prueba de normalidad de kolmogorov - Smirnov, esta prueba sirve para analizar la dispersión de los datos y está enfocada a evaluar muestras mayores a 50.
- Tercero, se realizó el análisis y discusión de resultados que permitirán conocer, cuál es la relación de las habilidades sociales y capacidades emprendedoras que existen en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

- Finalmente, se realizó las conclusiones y recomendaciones al respecto a lo obtenido en los resultados.

## 4.6. Técnicas e instrumentos

### 4.6.1. Técnicas de la investigación

En la presente pesquisa se empleó la encuesta para la recopilación de datos, a continuación, se define:

La encuesta: Es una técnica realizada sobre una muestra representativa de un grupo más grande, realizada en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos de interrogación estandarizados, con el fin de obtener datos cuantificables de muchas características objetivas y subjetivas de la población. (Hernández & Mendoza, 2018).

### 4.6.2. Instrumentos de investigación

Cuestionario: El instrumento que se utilizó en la presente investigación fue el cuestionario, según lo menciona Hernández y Mendoza (2018), define que, es un conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir. Se aplico un cuestionario que englobo las variables y dimensiones del estudio. Por consiguiente, el recurso que se utilizó para la extracción de información del trabajo de investigación será el cuestionario a base de preguntas.

A continuación, presentamos la tabla de prueba de normalidad esto nos permitirá evidenciar la validez de los instrumentos propuestos para la investigación.

**Tabla 2**

*Pruebas de Normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
HAB_SOC	,194	226	<b>,000</b>	,823	226	,000
CAP_EMP	,126	226	<b>,000</b>	,942	226	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Se considera kolmogorov Smirnov para la presente investigación debido que, n que viene hacer nuestro número de muestra es mayor a 50, siendo 226 personas a encuestar por lo que se selecciona esta prueba.

Para la variable habilidades sociales el cual cuenta con 50 ítems en la cuesta se puede observar que se obtuvo una confiabilidad de 0.194 por lo que se considera de alta fiabilidad. Asimismo, viendo la sig. de la variable habilidades sociales es de 0,000 siendo menor a 0,05 esto implica que es una variable de distribución no normal.

Para la variable capacidad emprendedora el cual cuenta con 21 ítems en la cuesta se puede observar que se obtuvo una confiabilidad de 0.126 por lo que se considera como de alta fiabilidad. Asimismo, viendo la sig. de la variable capacidad emprendedora de 0,000 siendo menor a 0,05 esto implica una variable con distribución no normal.

Respecto a la confiabilidad del instrumento, se utilizó el programa estadístico SPSS V25 y se realizó el Alfa de Cronbach, aplicado al cuestionario de preguntas, donde se obtuvo:

**Tabla 3**

*Confiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,960	71

*Nota. Elaboración propia*

En la tabla se pudo observar que, la confiabilidad del instrumento fue de 0,960 de 71 elementos (preguntas); quiere decir que, de acuerdo al cuadro de interpretación del Alfa de Cronbach fue muy alta. En ese sentido, quiere decir que, el cuestionario se encuentra apto para el trabajo de campo.

A continuación, se muestra la tabla de interpretación de confiabilidad.

**Tabla 4***Tabla de interpretación de Confiabilidad*

<b>Rangos</b>	<b>Interpretación de confiabilidad</b>
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

*Nota:* Ruiz Bolívar (como se citó en Santos Sánchez, 2017 “Validez y confiabilidad del cuestionario de calidad de vida SF-36 en mujeres con LUPUS, Puebla, 2017”, 2017, p. 7.

#### **4.7. Estadístico de investigación**

Para esta investigación, se empleará el tipo de **estadística inferencial**, que permitirá comprobar las hipótesis formuladas y se elaborarán las conclusiones a partir de las pruebas que se realizarán con los resultados obtenidos de la muestra (Hernández & Mendoza, 2018). Seguidamente, se analizará las correlaciones entre las variables, para lo cual, se evaluará mediante:

**Coefficiente de correlación de Pearson (r)**, es una prueba estadística que intenta analizar la relación entre dos variables con una escala de medición por intervalos o de razón (Hernández & Mendoza, 2018).

En la presente investigación, se estimará un modelo econométrico para conocer la medida de relación de las habilidades sociales con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS Y DISCUSIONES

#### 5.1. Análisis de resultados

##### Resultados descriptivos

**Tabla 5**

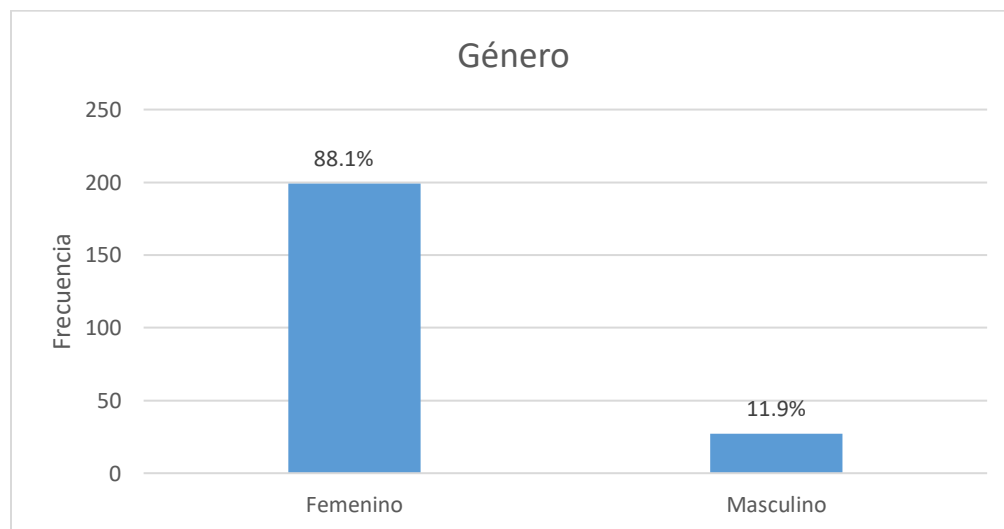
*Género*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	199	88,1
Masculino	27	11,9
Total	226	100,0

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 1**

*Género*



*Nota.* Elaboración propia



En la presente tabla y figura, de los encuestados, 88.1% son de género femenino y 11.9% de género masculino. En ese entender, se puede concluir que hay mayor cantidad de mujeres que varones.

**Tabla 6**

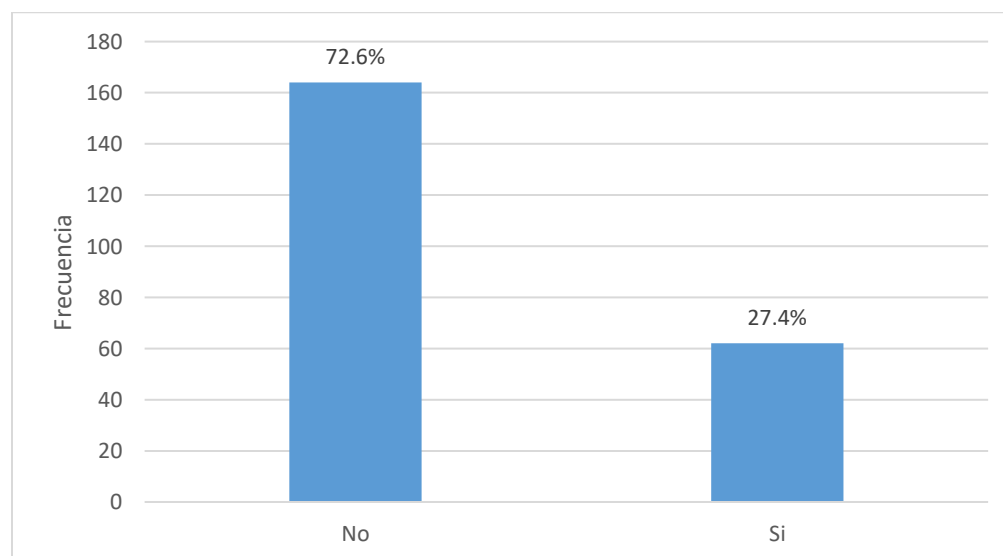
*¿Usted cuenta con negocio?*

Escala	Frecuencia	Porcentaje
No	164	72,6
Si	62	27,4
Total	226	100,0

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 2**

*¿Usted cuenta con negocio?*



*Nota.* Elaboración propia

En la presente tabla y figura, de los encuestados, 72.6% no tienen negocio y 27.4% sí tiene negocio. En ese entender, se puede concluir que hay mayor cantidad de jóvenes que no tienen negocio entre hombres y mujeres.

**Tabla 7**

*¿Cuántos jóvenes de género femenino y masculino poseen su negocio?*

**Tabla cruzada Género\* Cuenta\_con\_negocio**

		Cuenta_con_negocio		Total	
		No	Si		
Género	Femenino	Recuento	137	62	199
		% del total	60,6%	27,4%	88,1%
	Masculino	Recuento	27	0	27
		% del total	11,9%	0,0%	11,9%
Total		Recuento	164	62	226
		% del total	72,6%	27,4%	100,0%

*Nota. Elaboración propia*

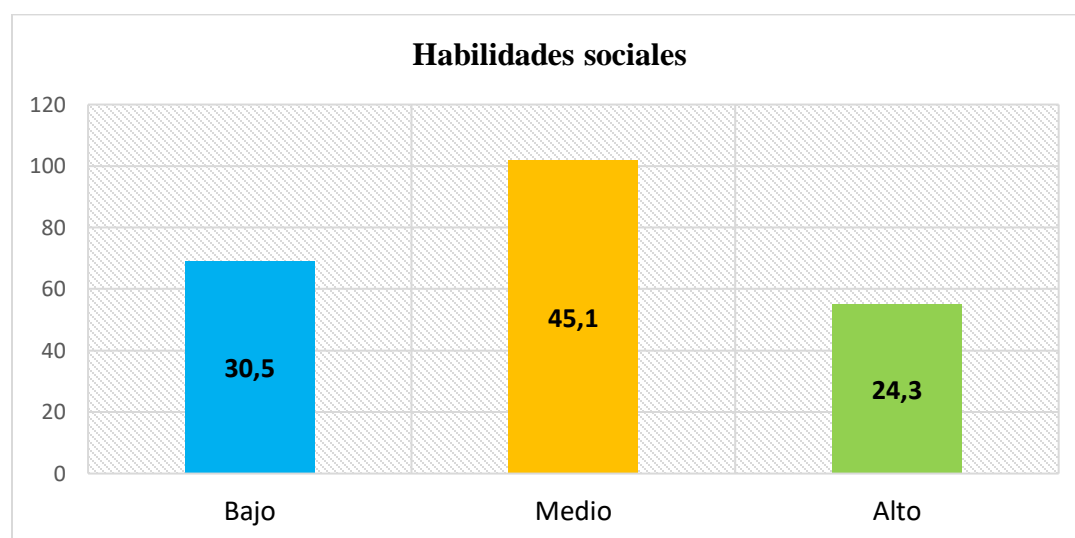
En la presente tabla, de los encuestados, respecto al género femenino, el 60.6% no tiene negocio, mientras, el 27.4% sí tiene negocio. Respecto al género masculino, el 11.9% no cuenta con un negocio y el 0% no posee un negocio. En ese entender, se puede concluir que hay mayor cantidad de jóvenes de género femenino que no poseen con un negocio y son pocas jóvenes mujeres que cuentan con negocio.

- **Resultados por variables**

**Tabla 8**

Primera variable, Habilidades sociales

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	69	30,5
Medio	102	45,1
Alto	55	24,3
Total	226	100,0

**Figura 3***Primera variable, Habilidad social*

*Nota.* Cifras estadísticas de la variable, Habilidades sociales. Fuente: Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 8 y figura 3, se puede observar que, el 30,5% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de habilidades sociales, seguidamente, el 45,1% posee un nivel medio y el 24,3% de los encuestados poseen un nivel alto de habilidades sociales. Se deduce entonces que, generalmente

existe un nivel medio de habilidades sociales que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

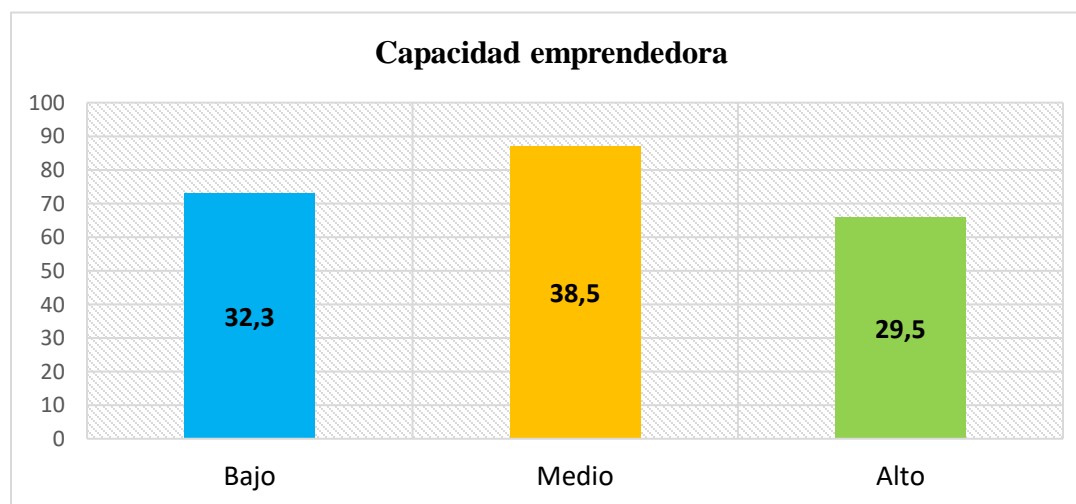
**Tabla 9**

*Segunda variable, Capacidad emprendedora*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	73	32,3
Medio	87	38,5
Alto	66	29,2
Total	226	100,0

**Figura 4**

*Segunda variable, Capacidad emprendedora*



*Nota.* Representación gráfica de la variable, Capacidad emprendedora. Fuente: Elaboración propia

### **Interpretación:**

En la tabla 9 y figura 4, se puede observar que, el 32,3% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de capacidades emprendedoras, seguidamente, el 38,5% posee un nivel medio y el 29,5% de los encuestados poseen un nivel alto de capacidades emprendedoras. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel medio de capacidades emprendedoras que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

## Resultados por dimensiones

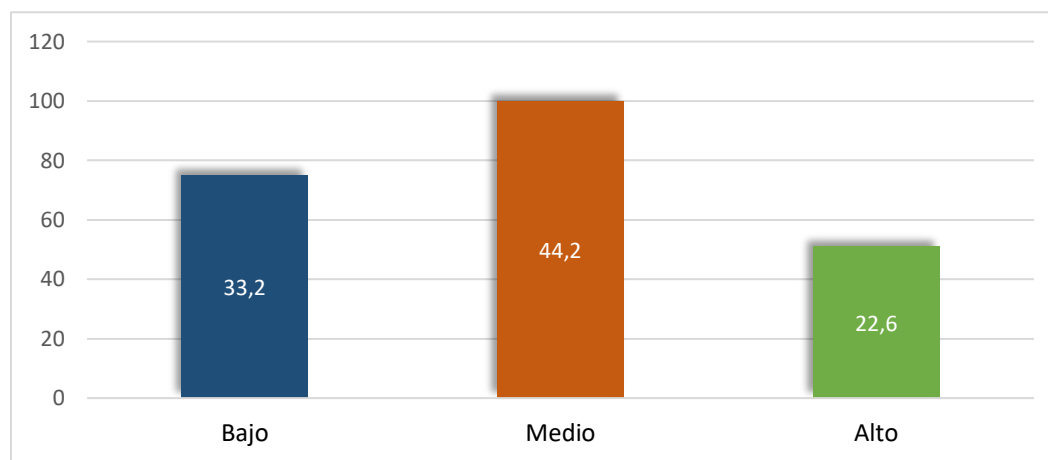
**Tabla 10**

*Dimensión básica*

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	75	33,2
Medio	100	44,2
Alto	51	22,6
Total	226	100,0

**Figura 5**

*Dimensión básica*



*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la dimensión básica. Elaboración propia.

### Interpretación:

En la tabla 10 y figura 5, se puede observar que, el 33,2% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo en el aspecto básico, seguidamente, el 44,2% posee un nivel medio y el 22,6% de los encuestados poseen un nivel alto de aspectos básicos. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel medio de aspectos básicos que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

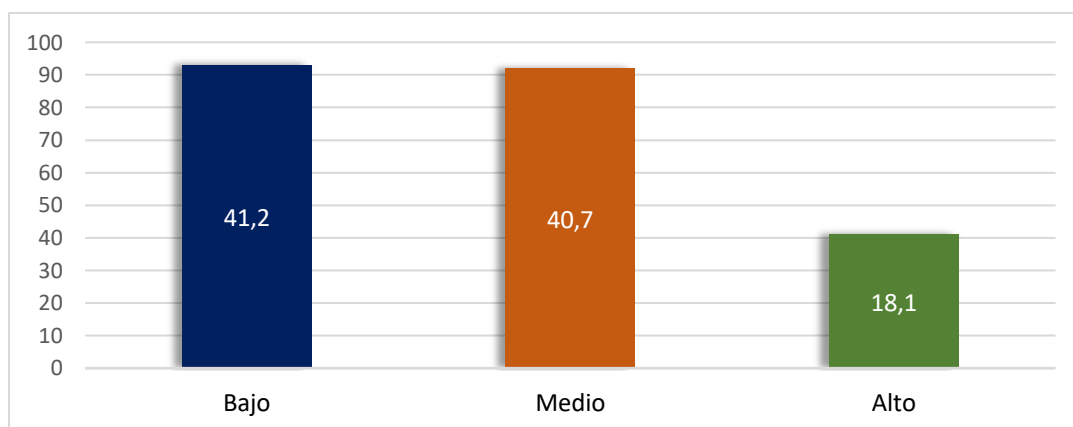
**Tabla 11**

*Sociales avanzadas*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	93	41,2
Medio	92	40,7
Alto	41	18,1
Total	226	100,0

**Figura 6**

*Sociales avanzadas*



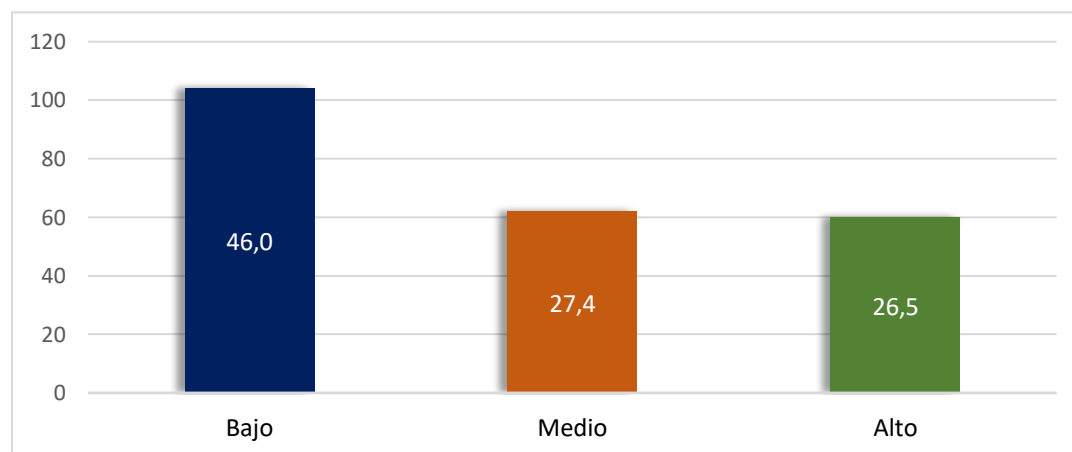
*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la dimensión sociales avanzadas. Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 11 y figura 6, se puede observar que, el 41,2% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo en el aspecto sociales avanzadas, seguidamente, el 40,7% posee un nivel medio y el 18,1% de los encuestados poseen un nivel alto los aspectos sociales avanzadas. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel bajo de aspectos sociales avanzadas que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

**Tabla 12***Relacionado con los sentimientos*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	104	46,0
Medio	62	27,4
Alto	60	26,5
Total	226	100,0

**Figura 7***Relacionado con los sentimientos*

*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la dimensión relacionado con los sentimientos. Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 12 y figura 7, se puede observar que, el 46% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo en la dimensión relacionado con los sentimientos, seguidamente, el 27,4% posee un nivel medio y el 26,5% de los encuestados poseen un nivel alto en la dimensión relacionado con los sentimientos. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel bajo en la dimensión relacionado con los sentimientos que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

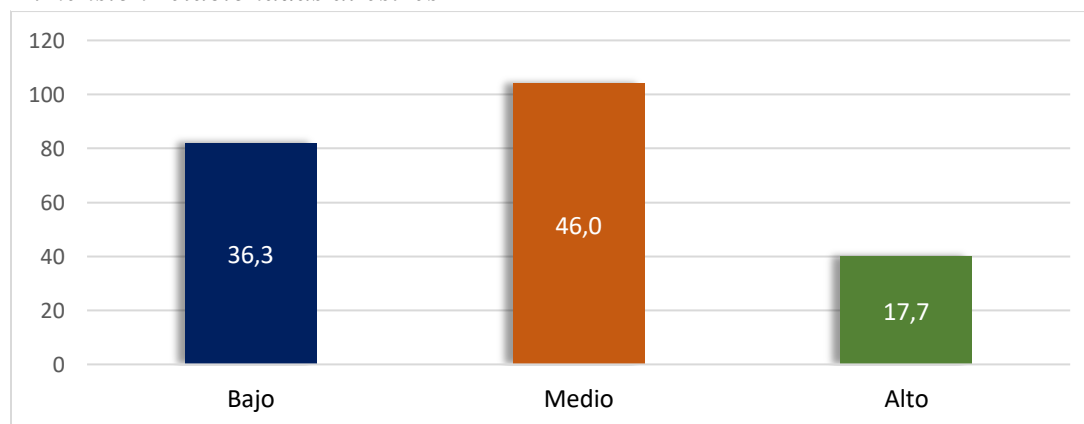
**Tabla 13**

*Dimensión relacionadas al estrés*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	82	36,3
Medio	104	46,0
Alto	40	17,7
Total	226	100,0

**Figura 8**

*Dimensión relacionadas al estrés*



*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la dimensión relacionado al estrés.

Fuente. Elaboración propia.

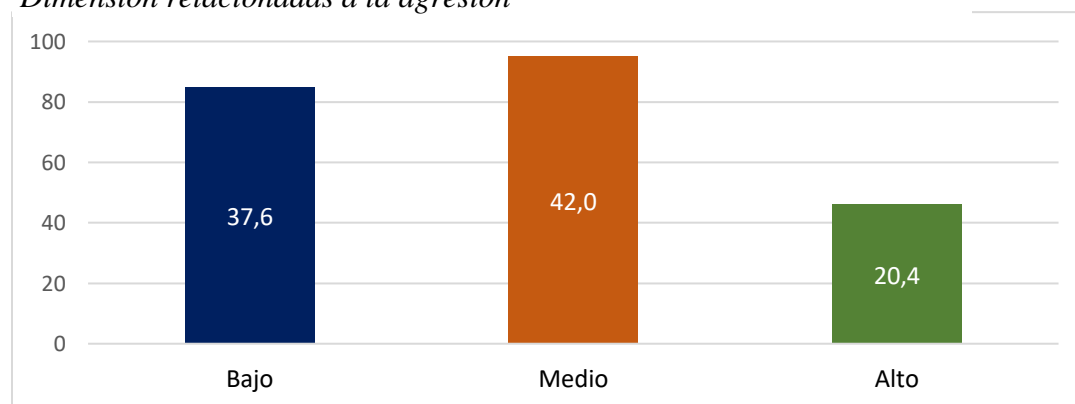
**Interpretación:**

En la tabla 13 y figura 8, se puede observar que, el 36,3% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo en la dimensión relacionado al estrés, seguidamente, el 46% posee un nivel medio y el 17,7% de los encuestados poseen un nivel alto en la dimensión relacionado al estrés. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel medio en la dimensión relacionado al estrés que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.



**Tabla 14***Dimensión relacionadas a la agresión*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	85	37,6
Medio	95	42,0
Alto	46	20,4
Total	226	100,0

**Figura 9***Dimensión relacionadas a la agresión*

*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la dimensión relacionado a la agresión.  
Fuente. Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 14 y figura 9, se puede observar que, el 37,6% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo en la dimensión relacionado a la agresión, seguidamente, el 42% posee un nivel medio y el 20,4% de los encuestados poseen un nivel alto en la dimensión relacionado a la agresión. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel medio en la dimensión relacionado a la agresión que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

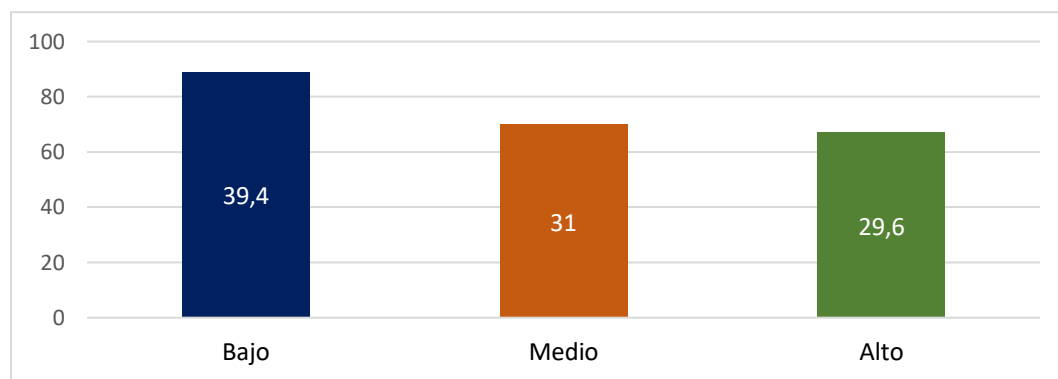
**Tabla 15**

*Planificación*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	89	39,4
Medio	70	31,0
Alto	67	29,6
Total	226	100,0

**Figura 10**

*Planificación*



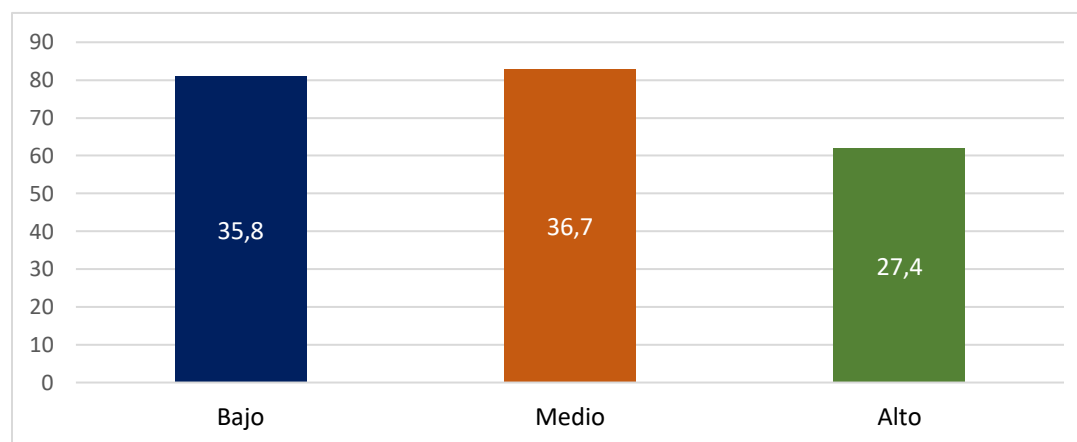
*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la planificación. Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 15 y figura 10, se puede observar que, el 39,4% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo en la planificación, seguidamente, el 31% posee un nivel medio y el 29,6% de los encuestados poseen un nivel alto en la en la planificación. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel bajo en la planificación que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

**Tabla 16***Realización personal*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	81	35,8
Medio	83	36,7
Alto	62	27,4
Total	226	100,0

**Figura 11***Realización personal*

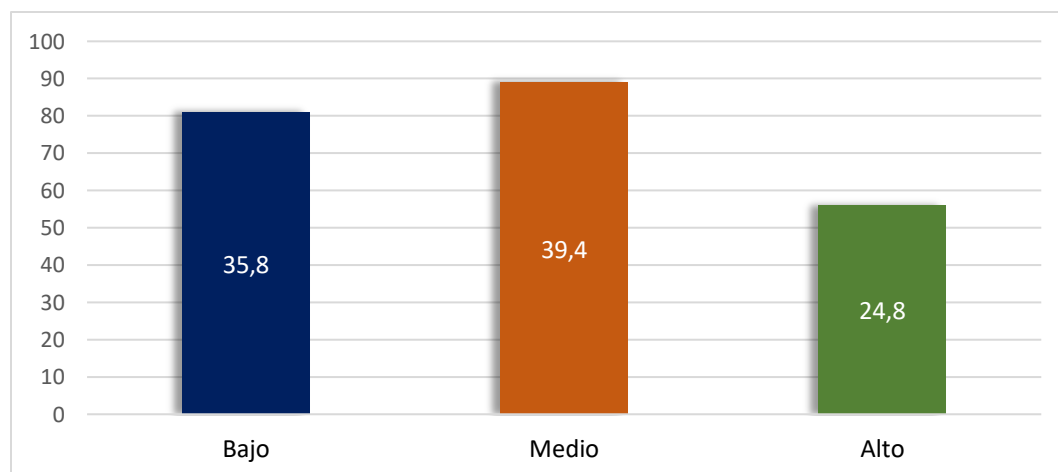
*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la realización personal. Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 16 y figura 11, se puede observar que, el 35,8% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de realización personal, el 36,7% posee un nivel medio y el 27,4% de los encuestados poseen un nivel alto de realización personal. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel medio de realización personal que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac

**Tabla 17***Capacidad de relacionarse socialmente*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	81	35,8
Medio	89	39,4
Alto	56	24,8
Total	226	100,0

**Figura 12***Capacidad de relacionarse socialmente*

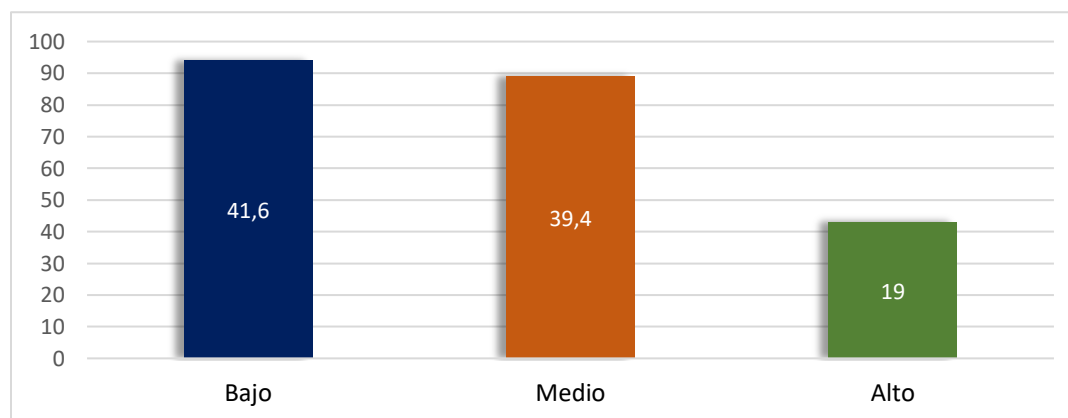
*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la capacidad de relacionarse socialmente.  
Fuente: Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 17 y figura 12, se puede observar que, el 35,8% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de capacidad de relacionarse socialmente, el 39,4% posee un nivel medio y el 24,8% de los encuestados poseen un nivel alto de capacidad de relacionarse socialmente. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel medio de capacidad de relacionarse socialmente que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

**Tabla 18***Capacidad creatividad*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	94	41,6
Medio	89	39,4
Alto	43	19,0
Total	226	100,0

**Figura 13***Capacidad creatividad*

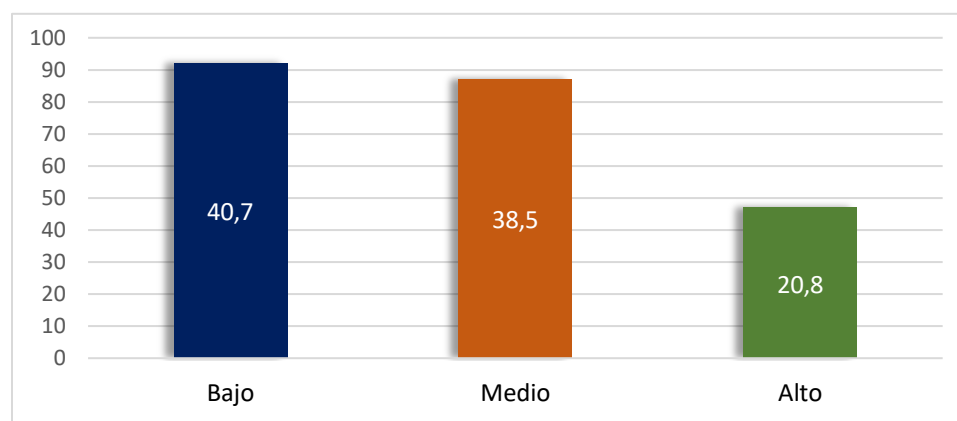
*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la capacidad de creatividad. Elaboración propia.

**Interpretación:**

En la tabla 18 y figura 13, se puede observar que, el 41,6% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de capacidad de creatividad, el 39,4% posee un nivel medio y el 19% de los encuestados poseen un nivel alto de capacidad de creatividad. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel bajo de capacidad de creatividad que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

**Tabla 19***Capacidad de planificación*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	92	40,7
Medio	87	38,5
Alto	47	20,8
Total	226	100,0

**Figura 14***Capacidad de planificación*

*Nota.* Representación gráfica de estudiantes en función a la capacidad de planificación. Elaboración propia

**Interpretación:**

En la tabla 19 y figura 14, se puede observar que, el 40,7% de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de capacidad de planificación, el 38,5% posee un nivel medio y el 20,8% de los encuestados poseen un nivel alto de capacidad de planificación. Se deduce entonces que, generalmente existe un nivel bajo de capacidad de planificación que poseen los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac.

## 5.2. Contrastación de hipótesis

### Estadística Inferencial

- **Hipótesis General**

**H0:** Las habilidades sociales **NO** tienen una relación directa con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**H1:** Las habilidades sociales tienen una relación directa con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**Tabla 20**

*Correlaciones entre Habilidades Sociales y Capacidad Emprendedora*

			Habilidades Sociales (HAB-SOC)	Capacidad Emprendedora (CAP-EMP)
Rho de Spearman	HAB_SOC	Coefficiente correlación	1,000	<b>,369**</b>
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	226	226
	CAP_EMP	Coefficiente correlación	<b>,369**</b>	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	226	226

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

En la tabla N°20 se muestra la relación entre habilidades sociales y capacidad emprendedora de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay. Utilizando un valor de significancia bilateral (Sig.) = 0.00 menor que 0.05, al 95% de nivel de significancia, se acepta la Hipótesis 1, verificando que existe la relación propuesta. De manera similar, el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.369 indica la dirección y la fuerza de la relación. Se interpreta también, que el coeficiente de correlación es

0,369 como el coeficiente de correlación positiva baja, lo cual explica que ante el aumento de una variable (habilidades sociales) implica el aumento de la otra variable en un bajo grado (Capacidad Emprendedora).

- **Primera hipótesis específica**

**H0:** Las habilidades sociales **NO** tiene una relación positiva con la realización personal en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**H1:** Las habilidades sociales tiene una relación positiva con la realización personal en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**Tabla 21**

*Correlación entre Habilidades Sociales y Realización Personal*

		Habilidades Sociales (HAB-SOC)	Realización Personal (DIM_7)
Rho de Spearman	HAB_SOC	1,000	,264**
	Coeficiente correlación		
	Sig. (bilateral)	.	<b>,000</b>
	N	226	226
DIM_7		,264**	1,000
	Coeficiente correlación		
	Sig. (bilateral)	<b>,000</b>	.
	N	226	226

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

En la tabla N°21 se muestra la relación entre habilidades sociales y realización personal de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay. Utilizando un valor de significancia bilateral (Sig.) = 0.00 menor que 0.05, al 95% de nivel de significancia, se acepta la Hipótesis 1, verificando que existe la relación



propuesta. De manera similar, el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.264 indica la dirección y la fuerza de la relación. Se interpreta también, que el coeficiente de correlación es 0.264 como el coeficiente de correlación positiva baja, lo cual explica que ante el aumento de una variable (habilidades sociales) implica el aumento de la otra variable en un bajo grado (Realización personal).

- **Segunda hipótesis específica**

**H0:** Las habilidades sociales **NO** tiene una relación positiva con la realización personal en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**H1:** Las habilidades sociales tiene una relación positiva con la realización personal en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**Tabla 22**

*Correlación entre Habilidades Sociales y Capacidades de relacionarse Socialmente*

		Habilidades Sociales (HAB_SOC)	Capacidad de relacionarse socialmente (DIM_8)
Rho de Spearman	HAB_SOC	1,000	,324**
	Coeficiente correlación		
	Sig. (bilateral)	.	<b>,000</b>
	N	226	226
DIM_8	DIM_8	,324**	1,000
	Coeficiente correlación		
	Sig. (bilateral)	<b>,000</b>	.
	N	226	226

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

En la tabla N°22 se muestra la relación entre habilidades sociales y capacidades de relacionarse socialmente de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay. Utilizando un valor de significancia bilateral (Sig.)

= 0.00 menor que 0.05, al 95% de nivel de significancia, se acepta la Hipótesis 1, verificando que existe la relación propuesta. De manera similar, el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.324 indica la dirección y la fuerza de la relación. Se interpreta también, que el coeficiente de correlación es 0.324 como el coeficiente de correlación positiva baja, lo cual explica que ante el aumento de una variable (habilidades sociales) implica el aumento de la otra variable en un bajo grado (Capacidades de relacionarse Socialmente).

- **Tercera hipótesis específica**
- **H0:** Las habilidades sociales **NO** tiene una relación favorable con la capacidad de creatividad en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- **H1:** Las habilidades sociales tiene una relación favorable con la capacidad de creatividad en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**Tabla 23**

*Correlación Habilidades Sociales y Capacidad de Creatividad*

		Habilidades Sociales (HAB_SOC)	capacidad de creatividad (DIM_9)
Rho de Spearman	HAB_SOC	1,000	,288**
	Coeficiente correlación		
	Sig. (bilateral)	.	<b>,000</b>
	N	226	226
DIM_9	DIM_9	,288**	1,000
	Coeficiente correlación		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	226	226

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

En la tabla N°23 se muestra la relación entre habilidades sociales y la capacidad de creatividad de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay. Utilizando un valor de significancia bilateral (Sig.) = 0.00 menor que

0.05, al 95% de nivel de significancia, se acepta la Hipótesis 1, verificando que existe la relación propuesta. De manera similar, el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.288 indica la dirección y la fuerza de la relación. Se interpreta también, que el coeficiente de correlación es 0.288 como el coeficiente de correlación positiva baja, lo cual explica que ante el aumento de una variable (habilidades sociales) implica el aumento de la otra variable en un bajo grado (capacidad de creatividad).

- **Cuarta hipótesis específica**
- **HO:** Las habilidades sociales **NO** tiene una relación positiva con la capacidad de planificación en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.
- **H1:** Las habilidades sociales tiene una relación positiva con la capacidad de planificación en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.

**Tabla 24**

*Correlación Habilidades Sociales y Capacidad de planificación*

		Habilidades Sociales (HAB_SOC)		Capacidad de planificación (DIM_10)	
Rho de Spearman	HAB_SOC	Coeficiente correlación	1,000	,313**	
		Sig. (bilateral)	.	,000	
	N	226	226		
	DIM_10	Coeficiente correlación	,313**	1,000	
Sig. (bilateral)		,000	.		
N		226	226		

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

En la tabla N°19 se muestra la relación entre habilidades sociales y la capacidad de planificación de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay. Utilizando un valor de significancia bilateral (Sig.) = 0.00 menor que

0.05, al 95% de nivel de significancia, se acepta la Hipótesis 1, verificando que existe la relación propuesta. De manera similar, el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.313 indica la dirección y la fuerza de la relación. Se interpreta también, que el coeficiente de correlación es 0.313 como el coeficiente de correlación positiva baja, lo cual explica que ante el aumento de una variable (habilidades sociales) implica el aumento de la otra variable en un bajo grado (capacidad de planificación).

### **5.3. Discusión**

La presente investigación tuvo como objetivo, conocer la relación de las habilidades sociales con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021. Como resultados se obtuvo, lo siguiente: utilizando un valor de significancia bilateral (Sig.) = 0.00 menor que 0.05, al 95% de nivel de significancia, se acepta la Hipótesis 1, verificando que existe la relación propuesta. De manera similar, el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.369 indica la dirección y la fuerza de la relación entre las variables de estudio.

A continuación, presentamos las discusiones de los antecedentes a nivel internacional: Alajo y Chicaiza (2018) en su investigación comparó aspectos de la competencia emprendedora de estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas (F.C.A) de la Universidad Técnica de Cotopaxi (U.T.C). En relación al objetivo general la presenta investigación no guarda similitud con el objetivo planteado en el antecedente. Sin embargo, en relación al tipo de método aplicado el antecedente y la investigación ejecutado guardan similitud ya que, ambos estudios tuvieron un enfoque cuantitativo, descriptivo y relacional, que permite comparar la variable dependiente con las variables independientes. Para la recolección de datos en ambos estudios se empleó la encuesta. En relación a los resultados obtenidos se comprobó la relación entre la variable dependiente y las variables independientes demostrando que existe relación entre la creatividad. y planificación de la capacidad empresarial. Estos resultados guardan similitud con nuestro estudio ya que, las variables de estudio del antecedente se tomaron como dimensiones en el estudio ejecutado llegando a las mismas conclusiones.

Por su parte, Aguirre, et al. (2016) su investigación tuvo como objetivo determinar la capacidad emprendedora desde la perspectiva de género a través de una muestra de los habitantes de la ciudad de Machala. En relación al objetivo la investigación no tiene similitud con estudio ejecutado. Sin embargo, en relación a los resultados el antecedente revela que el género masculino tiene una mayor capacidad emprendedora que el género femenino. Se considera que este estudio direcciona las investigaciones futuras acerca de la capacidad emprendedora desde la perspectiva de género en distintos lugares, estos resultados se asemejan a nuestro estudio ya que, también se evidencio que el género masculino tiende a desarrollar más actividades de emprendimiento.

Krauss (2015) su investigación tuvo como objetivo, analiza las actitudes emprendedoras de los estudiantes y su evolución desde que ingresan a la universidad hasta tres años de experiencia académica. En relación al objetivo general el antecedente e investigación desarrollado no guardan relación ya que, en el estudio desarrollado el objetivo fue determinar la relación entre las dos variables de estudio (Habilidades sociales y capacidades emprendedoras) Asimismo, en base a los resultados en el antecedente concluyo que la única forma que se puede desarrollar el emprendimiento es aprender haciendo y aprender emprendiendo. Para formar emprendedores hay que incrementar las actitudes emprendedoras, desarrollar la inteligencia emocional, y educar por competencias. Los resultados obtenidos muestran que se debe realizar mayor énfasis en emprendimiento para los estudiantes de la licenciatura. En relación a ello la investigación ejecutada guarda similitud alguna ya que, en nuestro estudio se llegó a resultados como: cuanto más alto sea las habilidades sociales mayor será la capacidad de emprender un negocio, por tanto, inferimos que para formar emprendedores requerimos incrementar las capacidades emprendedoras.

A continuación, presentamos las discusiones de los antecedentes a nivel nacional:

Krauss (2019) en su estudio tuvo como objetivo, establecer la relación que existe entre las habilidades sociales con la capacidad de emprendimiento en los estudiantes de la I. E. P. M. Colegio Militar Leoncio Prado - 2018. En relación al objetivo el antecedente tiene similitud, debido que tienen las mismas variables de estudio. En relación al enfoque el antecedente fue cuantitativo con un tipo de investigación no experimental.

Esta parte que viene a ser la metodología de investigación también guarda similitud con el estudio desarrollado. Finalmente, en relación a las conclusiones el antecedente concluyo que, las habilidades sociales no tienen relación significativa con la capacidad de emprendimiento. El coeficiente de correlación  $r$  de Pearson es de 0,074 a un nivel de significancia de 0,05. Esta conclusión no guarda relación con el estudio ejecutado ya que, en nuestro estudio obtuvimos resultados según, el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.369 indica que existe relación entre las variables de estudio (Habilidades sociales y capacidades emprendedoras). Deducimos que no hay similitud en las conclusiones de ambos estudios ya que, la población no fue igual para ambos estudios.

Por su parte, Huaranca, et al. (2021) en su investigación tuvo como objetivo, determinar la relación que existe entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora. En relación al objetivo general el antecedente guarda similitud con el estudio ejecutado ya que tiene las mismas variables de estudio y el mismo enfoque planteado como objetivo. En relación al método el antecedente utilizo el método descriptivo, el tipo de investigación fue de carácter descriptivo-correlacional, en el estudio ejecutado también se empleó ese enfoque en la metodología por tanto guarda similitud. Finalmente, en relación a la conclusión, el antecedente concluye que se determinó la relación existente que fue positiva media entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora en estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La Merced - Chanchamayo. En relación a ello, inferimos que el antecedente y el estudio tienen similitud alguna con las conclusiones abordadas, ya que el estudio realizado concluyo que según los resultados del coeficiente de correlación Rho de Spearman 0.369 indica relación positiva entre las variables de estudio (Habilidades sociales y capacidades emprendedoras).

Silva (2016) en su investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora en relación al objetivo el antecedente tiene similitud con nuestro estudio ya que, se tuvo las mismas variables y el enfoque de estudio. La metodología en el antecedente fue descriptivo- correlacional, en el estudio

también fue de esa manera, lo cual también reflejan similitud en esta parte. Finalmente, el antecedente llegó al siguiente resultado: existe una correlación moderada entre la actitud emprendedora y las habilidades sociales, así mismo en sus dimensiones: Capacidad de realización, capacidad de planificación con las habilidades sociales existe una correlación alta y en la capacidad de relacionarse socialmente con las habilidades sociales existe una correlación moderada. Por su parte, el estudio ejecutado llegó a concluir que según el resultado del coeficiente de correlación Rho de Spearman 0.369 indica relación positiva entre las variables de estudio (Habilidades sociales y capacidades emprendedoras) por lo que inferimos que el antecedente guarda en gran medida similitud de investigación con el presente estudio ejecutado.

## CAPITULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1. Conclusiones

1. Respecto a la hipótesis general planteada y en relación al problema general se concluye lo siguiente: Se obtuvo un valor de significancia bilateral  $p = 0.00$  menor que  $0.05$  (95%), lo que indica que, se acepta la  $H_1$  (hipótesis alterna). De manera similar, al realizar las correlaciones con el coeficiente de correlación Rho Spearman resulta  $0.369$ , lo que indica que, existe una correlación positiva baja. Esto se interpreta que, ante el aumento de una variable (habilidades sociales) implica el aumento de la otra variable en un bajo grado (Capacidad Emprendedora). Por otro lado, existe un bajo nivel medio de aceptación de por parte de los estudiantes en cuanto a sus habilidades sociales, debido a que, a partir de no estar bien consigo mismas no pueden mantener una comunicación con su entorno y tratan de aislarse. Respecto a las capacidades emprendedoras, poseen un nivel medio de la capacidad creativa, algunos son conformistas y no tienen la curiosidad de seguir aprendiendo o descubriendo lo nuevo y toman decisiones hasta a veces que no les conduce a nada positivo o les permita lograr un objetivo. Si bien es cierto, la Facultad de administración se caracteriza por gerenciar empresas o emprendimientos con un perfil de destrezas y habilidades para que ésta se mantenga sostenible en el tiempo y sea eficaz. Sin embargo, de forma asidera no se llega a visualizar lo que se afirma.
2. Respecto a la hipótesis específica 1 y en relación al problema específico 1, se concluye lo siguiente: Se obtuvo un valor de significancia bilateral de  $p = 0.00$  menor que  $0.05$  (95%) entonces se acepta la  $H_1$  (hipótesis alterna). De manera similar, en cuanto a las correlaciones, se obtuvo que, el coeficiente Rho de Spearman es de  $0.264$ ; lo que indica que existe una correlación positiva baja. Esto explica que, ante el aumento de la variable (habilidades sociales) implica el aumento de la dimensión (Realización personal) en un bajo grado. Esto conlleva, entender que, los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel medio de capacidades de realización personal de  $36.7\%$ , ya que, no encuentran motivación a lo que hacen o



deciden en los objetivos que se plantean. Sin embargo, existen una cantidad regular de estudiantes conscientes que siguen perseverando y están en constante lucha para cambiar ese contexto. Al igual que la variable habilidades sociales, posee una aceptación media, debido a que mantienen una comunicación poco constante con su entorno y tratan de aislarse.

3. Respecto a la hipótesis específica 2 y en relación al problema específico 2, se concluye lo siguiente: Se obtuvo un valor de significancia bilateral de  $p= 0.00$  menor que 0.05 (95%), entonces se acepta la H1 (hipótesis alterna). De manera similar, el coeficiente de correlación Rho Spearman es de 0.324; lo que indica que, existe una correlación positiva baja. Esto se interpreta que, ante el aumento de la variable (habilidades sociales) implica el aumento de la dimensión (Capacidades de relacionarse Socialmente) en bajo grado. Esto se obtiene ante la poca aceptación de habilidades sociales de los estudiantes, debido al no sentirse bien ellos mismos(as) de forma interna, poco socializan con su entorno. Mientras respecto a las capacidades de relacionarse socialmente habiendo tenido un nivel medio de aceptación por 39.4%, es una de las facultades que los mismos estudiantes afirman, no tener ninguna contribución para lograr sus objetivos su entorno social. Esto ocurre, porque el estudiante no se siente lo suficientemente autorrealizado.
4. Respecto a la hipótesis específica 3 y en relación al problema específico 3, se concluye lo siguiente: Se obtuvo un valor de significancia bilateral de  $p= 0.00$  menor que 0.05 (95%), entonces se acepta la H1 (hipótesis alterna). De manera similar, el coeficiente de correlación Rho Spearman es de 0.288, lo que indica que, existe una correlación positiva baja. En efecto, se explica que, ante el aumento de la variable (habilidades sociales) implica el aumento de la dimensión (capacidad de creatividad) en un bajo grado.

Se puede entender que, los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen un nivel bajo de capacidad creativa con un 41.6%, no se les dio la posibilidad de plantear alternativas de solución en contextos reales, en los momentos que iniciaron su vida universitaria y es cuando el estudiante cree depender del docente, cuando en la

cancha, quien tiene que hacerlo es nadie más que él mismo. La dependencia hace que el cerebro no se esfuerce a crear o proponer, porque tienen al lado a alguien y lo considera como el salvavidas, y en la vida real existe una gran precariedad de gestionar o gerenciar de la forma más creativa.

5. Respecto a la hipótesis específica 4 y en relación al problema específico 4, se concluye lo siguiente: Se obtuvo un valor de significancia bilateral de  $p= 0.00$  menor que 0.05 (95%), entonces se acepta la H1 (hipótesis alterna). Por otro lado, se obtuvo que, el coeficiente de correlación Rho Spearman es de 0.313; lo que indica que, existe una correlación positiva baja. Entonces, se puede decir que, ante el aumento de la variable (habilidades sociales) implica el aumento de la dimensión (capacidad de planificación) en un bajo grado. Significa que, los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac poseen una capacidad de planificación de nivel bajo con un 40.7%, debido a que desconocen los roles para actuar o ejecutar cierto proyecto o actividad. Muchas veces, la ignorancia y perfección convierten al estudiante a no saber cómo desglosar cada procedimiento. La incertidumbre es otro factor que los estudiantes poseen y les dificulta hacer planificaciones cuando se proyectan objetivos.

Las referencias electrónicas encontradas ofrecen un panorama en donde se vislumbra la importancia que el tema está generando en la comunidad científica, en donde se observa que el emprendimiento se ha convertido en un factor relevante en base a las habilidades adquiridas por los emprendedores. Este conocimiento a su vez transforma al emprendedor en un facilitador y promotor del desarrollo en la sociedad actual, toda vez que las necesidades económico empresariales actuales hacen imperativo un personaje con sus cualidades, es decir ocuparse del compromiso que deben tener los ciudadanos comunes.

## 6.2. Recomendaciones

1. Se recomienda, a dirección académica de la Facultad de Administración, utilizar mecanismos de trabajo diferentes, y sobre todo implementar en los cursos como liderazgo y otros cursos que impliquen a las competencias de las habilidades sociales. Por ejemplo, en algunas sesiones de clase que se lleven a cabo, pueden escoger espacios diferentes a los de la universidad, por otro lado, hacer invitación a otros jóvenes por medio de intercambios interinstitucionales.
2. El Director Académico de la Facultad de Administración debe solicitar la propuesta de implementar una asignatura en temas de emprendimiento desde un inicio que el estudiante ingresa a la universidad. De la misma manera, inculcarlos la importancia de emprender, de tal forma que, la experimentación que cada estudiante lo sienta y palpe tenga muchas lecciones de aprendizaje para él o ella mismo(a). Sin embargo, la ayuda y el soporte por los docentes (expertos en el tema de emprendimiento) debe ser monitoreado.
3. Se recomienda a los docentes, de las áreas del curso de administración, en las sesiones de clase fortalecer los grupos de trabajo para tareas de campo o exposición.
4. Se recomienda crear oportunidades de cultura emprendedora en los estudiantes invitando a grupos de jóvenes emprendedores, para que les explique y comente la etapa de su trayecto, crecimiento y auge emprendedor. De esta tarea pueden ser partícipes como el mismo rector y director académico de la Facultad de Administración. Esto puede ayudar, en el aprendizaje teórico y práctico del estudiante, así podrá estar más seguro de las cosas que hacen y conocen.
5. Se recomienda, a los docentes que enseñan la Asignatura de PP2 y PP3, como mínimo hacer que el estudiante pueda prototipar sólo 1 proyectos de emprendimiento, de manera grupal y realizar cierta fiscalización o seguimiento por parte de un staff de emprendedores jóvenes que serían mentores. Esto conllevaría, a que el mismo estudiante con la ayuda de los mentores logre plantear soluciones más creativas para resolver los problemas que se susciten en su emprendimiento. Cabe señalar que, la gestión recae desde la Decanatura de la Facultad de Administración.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Agramonte, K. E. (2017). *Clima social familiar y actitud emprendedora en estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público "Bagua": Amazonas, Perú, 2016*. Lima.
- Aguirre, et al. (2016). *Capacidad emprendedora desde la perspectiva de género*. Ecuador: Universidad Técnica de Machala. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/310/31048807012.pdf>
- Alajo, A., & Chicaiza, A. (2018). *La capacidad emprendedora de los estudiantes de la facultad de ciencias administrativas de la universidad Técnica de Cotopaxi*. Ecuador: Universidad Técnica de cotopaxi. Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/4478/1/PI-000666.pdf>
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica* (sexta ed.). Caracas: EPISTEME .C.A. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/hecho%20de%20inves/EL%20PROYECTO%20DE%20INVESTIGACIÓN%20Fidias%20Arias%206ta%20Ed%20libro.pdf>
- Atagua, M., Donatti , D., & Guillent , Y. (26 de diciembre de 2017). *metodos de investigacion*. Obtenido de <http://metodologia02.blogspot.pe/p/metodos-de-la-investigacion.html>
- Barreda Tamayo, H. (2016). *Planeamiento estratégico en Universidades de América Latina*. Arequipa: Universidad Nacional de San Agustín.
- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship : Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Business Venturing* , 3-22.
- Bernal, C. A. (2010). *Metdologia deInvestigacion*. colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Cabana Villca , R., Cortes Castillo, I., Plaza Pasten, D., Castillo Vergara, M., & Alvarez Marin , A. (2013). Análisis de Las Capacidades Emprendedoras Potenciales y Efectivas en Alumnos de Centros de Educación Superior. *Revista de Gestión de Tecnología e Innovación*, 11. Obtenido de <http://www.jotmi.org/index.php/GT/article/view/art297>

- Carrasco, I., & Castaño, S. (2008). EL EMPRENDEDOR SCHUMPETERIANO. *ICE*, 121-134.
- Castillo, A. (1 de Agosto de 2018). *Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento*. Obtenido de <http://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaensenanzadelemprendimiento.pdf>
- CEPLAN. (Junio de 2020a). La importancia de la Planificación Estratégica para el desarrollo Económico y Social del País. *CEPLAN*, 12. Obtenido de [https://www.ceplan.gob.pe/wp-content/uploads/files/Documentos/la\\_importancia\\_de\\_la\\_planificacion\\_estrategica\\_para\\_el\\_desarrollo\\_economico\\_y\\_social\\_del\\_pais\\_0.pdf](https://www.ceplan.gob.pe/wp-content/uploads/files/Documentos/la_importancia_de_la_planificacion_estrategica_para_el_desarrollo_economico_y_social_del_pais_0.pdf)
- Charaja, F. (2018). *El MAPIC de la investigacion cientifica*. puno: Corporacion SIRIO EIRL.
- Chiavenato, I. (2017). *Planeamiento estratégico*. México: McGrawHill. Obtenido de <https://www.remex-accion.com.ar/wp-content/uploads/2021/04/127-Planeacion-estrategica-fundametos-chiavenato-idalberto.pdf>
- Concytec. (2018). Reglamento De Calificación, Clasificación Y Registro De Los Investigadores Del Sistema Nacional De Ciencia, Tecnología E Innovación Tecnológica - Reglamento Renacyt. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 1689–1699. [https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento\\_renacyt\\_version\\_final.pdf](https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf)
- Cornejo, M. A. (1 de Agosto de 2018). Miguel Ángel Cornejo - Que Significa Ser PROACTIVO. lima, lima, peru . Obtenido de <https://www.google.com/search?client=opera&q=definicion+de+proactivo+segun+miguel+angel&sourceid=opera&ie=UTF-8&oe=UTF-8>
- Cuervo, et al. (2007). *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. Introducción.
- Delgado Caramutti, A. M., & Núñez Vera , P. M. (2017). *Competencias de emprendimiento en estudiantes universitarios de la facultad de ciencias empresariales de la Universidad Señor de Sipán, Pimentel*. Huancayo. Obtenido de [https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USSS\\_5d820a34cac998a07c28ca835bceaf1e](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USSS_5d820a34cac998a07c28ca835bceaf1e)

- EAE Eshool Business. (20 de agosto de 2018). Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/la-personalidad-del-emprendedor-pasion-por-el-proyecto/>
- Formichella, M. M. (2004). “ La Administración en un mundo complejo ” “ La recuperación de la Competitividad , el Crecimiento y el Trabajo .” *Researchgate, September*.
- Freire, A. (2004). *la pasión por emprender de la idea a la cruda realidad*. Buenos Aires: Aguilar.
- Fundación Romero. (28 de JUNIO de 2019). <http://www.fundacionromero.org.pe/>. Obtenido de <http://www.mass.pe/>:  
[http://aula.mass.pe/sites/default/files/manuales/manual\\_capacidades\\_emprendedoras.pdf](http://aula.mass.pe/sites/default/files/manuales/manual_capacidades_emprendedoras.pdf)
- Gallardo Gallardo, E. (1 de Agosto de 2018). Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/17604/6/Fundamentos%20Administracion%20EGallardo.pdf>
- Gallardo, E. (1 de Agosto de 2018). Obtenido de <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/17604/6/Fundamentos%20Administracion%20EGallardo.pdf>
- Gartner , W. (1988). “Who is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question. *Educational Foundation*, 11-32.
- Gestión. (01 de noviembre de 2017). *Ocho de cada 10 emprendimientos fracasan antes de cumplir 5 años de vida*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/ocho-10-emprendimientos-fracasan-cumplir-5-anos-vida-149066>
- Gestión. (09 de noviembre de 2018). *gestion.pe*. Obtenido de [gestion.pe](https://gestion.pe/mundo/america-latina-60-anos-atraso-productividad-informe-caf-249460-noticia/):  
<https://gestion.pe/mundo/america-latina-60-anos-atraso-productividad-informe-caf-249460-noticia/>
- Goldstein, A. (1978). Lista de chequeos de habilidades sociales de Goldstein. In *Lista de Chequeo de Habilidades Sociales*.
- Gonzalez, L. L. (2014). Startups: modelo para una economía emergente y creativa. *Revista Digital Universitaria UNAM*, 15(1), 1-4. Obtenido de <http://www.revista.unam.mx/vol.15/num1/art07>

- Guardia de Viggiano, N. V. (2009). *Lenguaje y comunicacion* (Vol. 25). Coordinación Educativa y Cultural Centroamericana, CECC/SICA. Obtenido de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan040441.pdf>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación* (Mc Graw Hi).
- Herrera, G. C., & Monto, L. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de vista*, 7-30.
- Holst, et al. (2017). Las habilidades sociales y sus diferencias en estudiantes universitarios. *Vertientes*, 20(2), 22–29.
- Huaranca, et al. (2021). *Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La Merced–Chanchamayo*. Chanchamayo: Universidad Peruana Los Ande. Obtenido de file:///C:/Users/PC/Downloads/1921-9467-4-PB.pdf
- Krauss, C. (2015). Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios: el caso de la universidad Católica del Uruguay. *Dimens. empres.*, 28-40. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/277259963\\_Actitudes\\_emprendedoras\\_de\\_los\\_estudiantes\\_universitarios\\_El\\_caso\\_de\\_la\\_Universidad\\_Catolica\\_del\\_Uruguay](https://www.researchgate.net/publication/277259963_Actitudes_emprendedoras_de_los_estudiantes_universitarios_El_caso_de_la_Universidad_Catolica_del_Uruguay)
- Linares, J. (2009). *Investigacion de mercados* (Segunda ed.). lima: San Marcos E.I.R.L.
- Luther King, M. (1 de agosto de 2018). MARTIN LUTHER KING DISCURSO "I HAVE A DREAM" (SUBTITULADO EN CASTELLANO) PARTE 2. Estados Unidos.
- Marisela, D. E. (4 de ENERO de 2018). *UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE HIDALGO*. Obtenido de UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE HIDALGO: [https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI\\_Presentaciones/licenciatura\\_en\\_mercadotecnia/fundamentos\\_de\\_metodologia\\_investigacion/PRES38.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf)
- Matiz , F. (2009). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 169-182.
- Mavila, et al. (2009). Factores influyentes en la capacidad emprendedora de los alumnos de la

- Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Industrial Data*, 12(2), 32–39.
- METODOSS. (1 de enero de 2018). *METODOSS*. Obtenido de <https://metodoss.com/metodo-deductivo/>
- Moriano, et al. (2012). Autoeficacia para el Liderazgo Emprendedor. Adaptación y Validación de la Escala CESE en España. *Anales de Psicología*, 171-179. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/167/16723161019.pdf>
- Muñoz C., C. (1 de agosto de 2018). *Universidad de Santiago de Chile*. . Obtenido de EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN: [https://fae.usach.cl/fae1/docs/opinion/munoz\\_academicos\\_1302.pdf](https://fae.usach.cl/fae1/docs/opinion/munoz_academicos_1302.pdf)
- Orellana, et al. (2016). Capacidad Emprendedora Y Limitantes En La Generación De Emprendimientos: Una Mirada Desde La Condición De Género. *European Scientific Journal, ESJ*, 12(31), 96. <https://doi.org/10.19044/esj.2016.v12n31p96>
- Ortiz Huamaní, J. C. (2015). *Educación universitaria y el emprendimiento empresarial en los estudiantes de la escuela profesional de administración de empresas de la universidad nacional José María Arguedas*. Andahuaylas.
- Ortiz, J. C. (2015). *Educación universitaria y el emprendimiento empresarial en los estudiantes de la escuela profesional de administración de empresas de la universidad nacional José María Arguedas*. Andahuaylas.
- Osío, O., Ordóñez, I., & Arango, G. (2012). CITI Programa de Educación en Ética de la investigación. *Antología Ética y Bioética*, 1–16. [https://umshare.miami.edu/web/wda/ethics/PABI\\_Agendas/colombia/Modules/Module14707.pdf](https://umshare.miami.edu/web/wda/ethics/PABI_Agendas/colombia/Modules/Module14707.pdf)
- Osorio Gómez , J. C., & Orejuela Cabrera, J. (2008). EL PROCESO DE ANÁLISIS JERÁRQUICO (AHP) Y LA TOMA DE DECISIONES MULTICRITERIO. *Redalyc.org*, 247-257. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/849/84920503044.pdf>
- Plan Emprendedor. (10 de agosto de 2018). *Plan Emprendedor*. Obtenido de <http://planemprendedor.es/claves-del-exito-constancia/>



- Porter, M. (2009). *competitividad*. new york: mr gran Hill.
- Quispe, E. (2015). *Los factores del emprendimiento en la sostenibilidad empresarial en el Distrito de Abancay*. Abancay: Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac. Obtenido de [https://repositorio.unamba.edu.pe/bitstream/handle/UNAMBA/389/T\\_0210.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.unamba.edu.pe/bitstream/handle/UNAMBA/389/T_0210.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Radovich, J. (2017). *La actitud emprendedora y su relación con la capacidad de creación de microempresas en los estudiantes de administración de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega*. Lima: Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán del Valle. Obtenido de <https://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/1327/TM%20CE-Du%203089%20R1%20-%20Radovich%20Gomez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Reina et al. (2018). ANÁLISIS SEMIPARAMETRICO DE LOS FACTORES ASOCIADOS A LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS. *Revista de la Facultad de Ciencias Económica: Investigación y Reflexión. rev.fac.cienc.econ*, 163-180.
- Revista de Estudios de Juventud . (1 de agosto de 2018). Estímulo a la creatividad y emprendimiento joven para la innovación social en un contexto. *REVISTA DE ESTUDIOS DE JUVENTUD* , 127-145. Obtenido de [https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/53448/1/2015\\_Torres\\_RevEstJuventud.pdf](https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/53448/1/2015_Torres_RevEstJuventud.pdf)
- Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *pensamiento & gestión*, 26. *Universidad del Norte*, 94-119.
- Sánchez, J. C., Raquel, A., De Dios, S., & Yurrebaso, A. (2012). La Motivación Y La Intención Emprendedora. *International Journal of Developmental and Educational Psychology [en línea]*, 521-531. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349832337057>
- Saravia Vergara , E., & Weinberger Villarán , K. (2012). Factores que explican las competencias emprendedoras. *Journal of Business Universidad del Pacifico*, 24-40.
- Serida, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., & Morales, O. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2016-2017*. Lima: Universidad ESAN.
- Shane, N. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management*, 157-180.

- Silva, B. (2016). *Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria de una Institución Educativa del Distrito del Callao*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola. Obtenido de [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1080/1/2012\\_Alanya\\_Habilidades-sociales-y-actitud-emprendedora-en-estudiantes-del-quinto-de-secundaria-de-una-institucion-educativa-del-distrito-del-Callao.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1080/1/2012_Alanya_Habilidades-sociales-y-actitud-emprendedora-en-estudiantes-del-quinto-de-secundaria-de-una-institucion-educativa-del-distrito-del-Callao.pdf)
- TAMAYO, M. T. (28 de diciembre de 2017). Obtenido de [https://trabajodegradoucm.weebly.com/uploads/1/9/0/9/19098589/tipos\\_de\\_investigacion.pdf](https://trabajodegradoucm.weebly.com/uploads/1/9/0/9/19098589/tipos_de_investigacion.pdf)
- Tinbergen, N. (1963). On Aims and Methods of Ethology. Department of Zoology. *Revista University of Oxford*.
- Triveño Gutierrez, G. (2007). EL MANEJO DEL “SABER” DENTRO DEL “TRABAJO EN EQUIPO”. *Perspectivas*, 107-113.
- Universidad de Chile (Centro de Emprendimiento). (24 de Julio de 2018). “*La capacidad Emprendedora*”. Obtenido de CENTRO DE EMPRENDIMIENTO INACAP: <http://www.redemprendimientoinacap.cl/columna-docente/2013/10/la-capacidad-emprendedora/>
- Universitat Politècnica de València . (03 de junio de 2019). *Emprendimiento y Emprendedor. Conceptualización Teórica*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=t2eMk9wzDLI>
- Vidal, W. (2019). *Las habilidades sociales y su relación con la capacidad de emprendimiento en los estudiantes de la I.E.P.M. Colegio Militar Leoncio Prado-2018*. Lima: Universidad Nacional de Educación. Obtenido de <https://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/3618/TD%20CE%202132%20V1%20-%20Vidal%20Mosquera%20Walter%20Javier%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Webb , R., Mendieta , C., & Ágreda, V. (2012). *Las barreras al crecimiento económico en Apurímac*. Obtenido de

[https://www.cies.org.pe/sites/default/files/files/otrasinvestigaciones/archivos/apurimac\\_4.pdf](https://www.cies.org.pe/sites/default/files/files/otrasinvestigaciones/archivos/apurimac_4.pdf)

Wompner, F. (2008). Educación superior para el emprendimiento. . *Expansiva*.

## **ANEXOS**

### Anexo 1: Matriz de consistencia

<b>HABILIDADES SOCIALES Y SU RELACIÓN CON LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC 2021.</b>						
<b>Problema</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Metodología</b>
¿Cómo se relaciona las habilidades sociales con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021?	Conocer la relación entre las habilidades sociales y las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.	Existe una relación entre las habilidades sociales con las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021.	<b>HABILIDADES SOCIALES</b>	Básicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nivel de escucha</li> <li>Nivel de conversación</li> <li>Elogiar</li> </ul>	<b>Tipo de investigación-</b> Básica
				Sociales avanzadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pedir ayuda</li> <li>Nivel de participación</li> <li>Convencer a los demás</li> </ul>	<b>Nivel de la investigación</b> Correlacional.
				Relacionado con los sentimientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocer los propios sentimientos</li> <li>Comprender los sentimientos de los demás</li> <li>Auto - recompensarse</li> </ul>	<b>Enfoque de investigación</b> Cuantitativa
				Relacionadas al estrés	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responder al fracaso</li> <li>Responder a una queja</li> <li>Hacer frente las presiones de grupo</li> </ul>	<b>Diseño de la investigación</b> No experimental.
				Relacionadas a la agresión	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evitar peleas con los demás.</li> <li>Defender los propios derechos</li> <li>Responder a las bromas</li> </ul>	<b>Recolección de información.</b> Población: 545 Muestra:226 Muestreo: probabilístico
<b>Específicos</b>	<b>Específicos</b>	<b>Específicos</b>		Planificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tomar decisiones realistas</li> <li>Establecer un objetivo</li> </ul>	

Facultad de Administración	<b>OE1:</b> Establecer la relación entre las habilidades sociales con la realización personal en los		<b>CAPACIDADES EMPRENDEDORAS</b>	Realización personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Discernir un problema de</li> <li>• Búsqueda de oportunidades</li> <li>• Toma de riesgos</li> <li>• Persistencia</li> </ul>	<b>Técnica de investigación</b> Encuesta <b>Instrumento de investigación</b> Cuestionario de preguntas <b>Estadística</b> Rho de Spearman <b>Análisis de datos</b> Programa SPSS Tabulaciones
				Capacidad de relacionarse socialmente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de redes de apoyo</li> <li>• Autoconfianza</li> <li>• Persuasión</li> </ul>	
				Capacidad creatividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alternativas de solución</li> <li>• Innovación</li> </ul>	
				Capacidad de planificación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecimiento de metas</li> <li>• Búsqueda de información</li> <li>• La planificación de control.</li> </ul>	

## Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

### INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El objetivo de esta encuesta es con la finalidad de ayudar a analizar las habilidades sociales y capacidades emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de administración, UNAMBA, sede Abancay de la región de Apurímac, que permitirá llevar a cabo dicha investigación académica.

**Marque con aspa (x) las preguntas a continuación:**

#### I. Datos generales:

1. Edad: .....
2. Ciclo académico: .....
3. Género: femenino ( )      masculino ( )
4. Cuenta con un negocio: si ( )      no ( )

#### II. VARIABLE I: HABILIDADES SOCIALES - (Goldstein, 1978)

##### Instrucciones:

Sección: A continuación, presentamos una tabla con diferentes aspectos de las “Habilidades Sociales”. A través de ella se determinará el grado de desarrollo de la “Competencia Social” (conjunto de Habilidades Sociales necesarias para desenvolverse eficazmente en el contexto social). Señalamos el grado en que le ocurre lo que indican cada una de las cuestiones, teniendo para ello en cuenta la valoración:

- ❖ Marque 1 si su respuesta es **NUNCA**.
- ❖ Marque 2 si su respuesta es **MUY POCAS VECES**.
- ❖ Marque 3 si su respuesta es **ALGUNA VEZ**.
- ❖ Marque 4 si su respuesta es **A MENUDO**.
- ❖ Marque 5 si su respuesta es **SIEMPRE**.

**VARIABLE I: HABILIDADES SOCIALES**

<b>Dimensión 1: Habilidades sociales básicas</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
		<b>Nunca</b>	<b>Muy pocas veces.</b>	<b>Algun a vez</b>	<b>A menudo</b>	<b>Siempre</b>
1	¿Presta atención a la persona que le está hablando y hace un esfuerzo para comprender lo que le están diciendo?					
2	¿Habla con los demás de temas poco importantes para pasar luego a los más importantes?					
3	¿Habla con otras personas sobre cosas que le interesan a los demás?					
4	¿Determina la información que necesita y se la pide a la persona adecuada?					
5	¿Permite que los demás sepan que agradece los favores, etc.?					
6	¿Se da a conocer a los demás por propia iniciativa?					
7	¿Ayuda a que los demás se conozcan entre si?					
8	¿Le gusta algún aspecto de la otra persona o alguna de las actividades que realiza?					
<b>Dimensión 2: Habilidades sociales avanzadas</b>						
9	¿Pide que le ayuden cuando tiene alguna dificultad?					
10	¿Elige la mejor forma para integrarse en un grupo o para participar en una determinada actividad?					



11	¿Explica con claridad a los demás cómo hacer una tarea específica?					
12	¿Presta atención a las instrucciones, pide explicaciones y lleva adelante las instrucciones correctamente?					
13	¿Pide disculpas a los demás por haber hecho algo mal?					
14	¿Intenta persuadir a los demás de que sus ideas son mejores y que serán de mayor utilidad que las de la otra persona?					
<b>Dimensión 3: Habilidades sociales relacionadas con los sentimientos</b>						
15	¿Intenta reconocer las emociones que experimenta?					
16	¿Permite que los demás conozcan lo que siente?					
17	¿Intenta comprender lo que sienten los demás?					
18	¿Intenta comprender el enfado de la otra persona?					
19	¿Permite que los demás sepan que le interesa o se preocupa por ellos?					
20	¿Piensa porqué está asustado y hace algo para disminuir su miedo?					
21	¿Se dice a sí mismo o hace cosas agradables cuando se mereces una recompensa?					
<b>Dimensión 4: Habilidades Alternativas a la agresión</b>						

22	¿Reconoce cuando es necesario pedir permiso para hacer algo y luego lo pide a la persona indicada?					
23	¿Se ofrece para compartir algo que es apreciado por los demás?					
24	¿Ayuda a quien lo necesita?					
25	¿Llega a establecer un sistema que le satisfaga tanto como a quienes sostienen posturas diferentes?					
26	¿Controla su carácter de modo que no se le "escapan las cosas de la mano"?					
27	¿Defiende sus derechos dando a conocer a los demás cuál es su postura?					
28	¿Se las arregla sin perder el control cuando los demás le hacen bromas?					
29	¿Se mantiene al margen de situaciones que le puedan ocasionar problemas?					
30	¿Encuentra otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?					
<b>Dimensión 5: Habilidades para hacer frente al estrés</b>						
31	¿Les dice a los demás cuando han sido ellos los responsables de originar un determinado problema e intenta encontrar solución?					
32	¿Intenta llegar a una solución justa ante la queja justificada de alguien?					
33	¿Expresa un cumplido sincero a los demás por la forma en que han jugado?					

34	¿Hace algo que le ayude a sentir menos vergüenza o a estar menos cohibido?					
35	¿Determina si lo han dejado de lado en alguna actividad y, luego, hace algo para sentirse mejor en esa situación?					
36	¿Manifiesta a los demás que han tratado injustamente a un amigo?					
37	¿Considera con cuidado la posición de la otra persona, comparándola con la propia, antes de decidir lo que hará?					
38	¿Comprende la razón por la cual ha fracasado en una determinada situación y que puede hacer para tener más éxito en el futuro?					
39	¿Reconoce y resuelve la confusión que se produce cuando los demás le explican una cosa, pero dicen o hacen otras que se contradicen?					
40	¿Comprende lo que significa una acusación y por qué se la han hecho y, luego piensa en la mejor forma de relacionarse con la persona que le ha hecho la acusación?					
41	¿Planifica la mejor forma para exponer su punto de vista antes de una conversación problemática?					
42	¿Decide lo que quiere hacer cuando los demás quieren que haga otra cosa distinta?					
<b>Dimensión 5: Habilidades de planificación</b>						

43	¿Resuelve la sensación de aburrimiento iniciando una nueva actividad interesante?					
44	¿Reconoce si la causa de algún acontecimiento es consecuencia de alguna situación bajo su control?					
45	¿Toma decisiones realistas sobre lo que es capaz de realizar antes de comenzar una tarea?					
46	¿Es realista cuando debe dilucidar como puede desenvolverse en una determinada tarea?					
47	¿Resuelve que necesita saber y como conseguir la información?					
48	¿Determina de forma realista cuál de los numerosos problemas es el más importante y el que debería solucionar primero?					
49	¿Considera las posibilidades y elige la que le hará sentirse mejor?					
50	¿Se organiza y se prepara para facilitar la ejecución de su trabajo?					

### III. VARIABLE II: CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

Considere la siguiente escala de medición:

- ❖ Marque 1 si su respuesta es **NUNCA**.
- ❖ Marque 2 si su respuesta es **MUY POCAS VECES**.
- ❖ Marque 3 si su respuesta es **ALGUNA VEZ**.
- ❖ Marque 4 si su respuesta es **A MENUDO**.
- ❖ Marque 5 si su respuesta es **SIEMPRE**.

<b>VARIABLE II: CAPACIDADES EMPRENDEDORAS</b>						
<b>Dimensión1: Realización personal</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
		<b>Nunca</b>	<b>Muy pocas veces.</b>	<b>Alguna vez</b>	<b>A menudo</b>	<b>Siempre</b>
1	¿Buscas por tu propia cuenta, desafíos y nuevas oportunidades?					
2	¿Realizas lo que se necesita sin que otros te lo tengan que pedir que lo hagas?					
3	¿Te involucras en algo nuevo sin tener la certeza de tener éxito?					
4	¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas?					
5	¿Buscas alternativas para superar obstáculos que se interpongan a lo largo de tus metas?					
6	¿Afrontas los problemas con optimismo?					
<b>Dimensión 2: Capacidad de relacionarse socialmente</b>						
7	¿Se integra con facilidad al trabajo en equipo?					
8	¿Es reticente al solicitar ayuda a su entorno social?					
9	¿Muestras seguridad de lograr éxito en sus proyectos?					
10	¿Crees en tus posibilidades?					
11	¿Motivas a tus amigos para que continúen con sus metas trazadas?					

12	¿Tienes facilidad de negociar con éxito cuando le persuades?					
<b>Dimensión 3: Capacidad de Creatividad</b>						
13	¿Estarías dispuesto(a) hacer frente al fracaso con tal de ampliar tus horizontes?					
14	¿Planteas tus proyectos con visión de futuro?					
15	¿Busca mejorar aquello que considera que no hizo adecuadamente?					
16	¿Se considera una persona creativa e innovador?					
17	¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?					
18	¿Sabes administrar tus recursos económicos?					
<b>Dimensión 4: Capacidad de Planificación</b>						
19	¿Usted se establece metas?					
20	¿Ejecutas búsqueda de información?					
21	¿Ejecuta la planificación sistemática y el control?					

Nota. Elaboración Propia.

### Anexo 3. Ficha de validación de instrumento

#### FICHA DE VALIDACIÓN

**Datos del Experto** : Dr. José Abdon Sotomayor Chahuaylla

**Título de la Investigación** : "Habilidades sociales y capacidades emprendedoras en los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021"

**Objetivo de la investigación** : Validar instrumento

**Unidad de análisis** : Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

**Investigador** : Barrientos Arone, Sergio

**Instrumento** : Instrumento para medir las habilidades sociales y capacidades emprendedoras



N°	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de las variables	Metodología				x	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia				x	
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia					x
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia					x
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad					x
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				x	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad				x	
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad				x	
09	Muestra una organización lógica	Organización					x
10	Calidad de instrucciones	Calidad				x	
<b>TOTAL</b>			<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e</b>

COEFICIENTE DE VALIDACIÓN:  $C = (a+b+c+d+e) / 50 = (24+20) / 50 = 0.88 = 88\%$

NOTA: El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es  $\geq 70\%$

Abancay, 01 de enero

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN  
Dr. José Abdon Sotomayor Chahuaylla  
DOCENTE

Sello y firma del experto

## FICHA DE VALIDACIÓN

**Datos del Experto** : Mg. Elizabeth Urrutia Huamán

**Título de la Investigación** : "Habilidades sociales y capacidades emprendedoras en los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021"

**Objetivo de la investigación** : Validar instrumento

**Unidad de análisis** : Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

**Investigador** : Barrientos Arone, Sergio

**Instrumento** : Instrumento para medir las habilidades sociales y capacidades emprendedoras

N°	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de las variables	Metodología					x
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia				x	
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia				x	
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia					x
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad				x	
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				x	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad				x	
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad				x	
09	Muestra una organización lógica	Organización					x
10	Calidad de instrucciones	Calidad				x	
<b>TOTAL</b>			<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e</b>

**COEFICIENTE DE VALIDACIÓN:**  $C = (a+b+c+d+e) / 50 = (28+15) / 50 = 0.86 = 86\%$

**NOTA:** El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es  $\geq 70\%$

Abancay, 02 de enero

  
-----  
Mg. Elizabeth Urrutia Huaman  
Matemática e Informática  
CP 0643375746

Sello y firma del experto



### FICHA DE VALIDACIÓN

**Datos del Experto** : Mg. David Barrial Acosta

**Título de la Investigación** : “Habilidades sociales y capacidades emprendedoras en los estudiantes de la facultad de administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021”

**Objetivo de la investigación** : Conocer la relación entre las habilidades sociales y las capacidades emprendedoras en los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, 2021

**Unidad de análisis** : Estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, sede Abancay.

**Investigador** : Bach. Adm. Barrientos Arone, Sergio

**Instrumento** : Cuestionario para medir las habilidades sociales y capacidades emprendedoras

N°	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de las variables	Metodología				X	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia				X	
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia					X
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia					X
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad				X	
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad					X
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad				X	
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad				X	
09	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad					X
<b>TOTAL</b>			<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e</b>

**COEFICIENTE DE VALIDACIÓN:**  $C = (a+b+c+d+e) / 50 = 24+20/50 = 0.88 = 88\%$

**NOTA:** El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es  $\geq 70\%$

Abancay, 01 de febrero de 2022



*Mg. David Barrial Acosta*  
Sello y firma del experto

## Anexo 4. Base de Datos en el SPSS

Base de datos-Sergio.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 75 de 75 variables

	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	
1	1	2	4	4	4	3	4	4	5	3	4	3	4	3	3	3	3	
2	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	1	2	1	4	
3	4	3	3	2	4	4	4	2	2	3	4	4	2	4	4	4	4	
4	5	4	3	4	5	5	3	3	4	3	3	4	5	4	4	3	4	
5	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	4	5	3	4	
6	5	3	3	2	3	2	3	5	5	5	5	5	5	2	5	2	5	
7	4	3	4	2	4	3	3	2	3	4	3	4	3	3	4	2	4	
8	5	3	2	4	3	3	2	5	3	4	3	4	5	3	3	3	5	
9	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	2	4	
10	5	2	5	3	5	5	3	5	3	4	4	4	4	3	5	3	5	
11	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
12	5	2	5	3	5	5	3	5	3	4	4	4	4	3	5	3	5	
13	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
14	4	4	4	3	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	
15	1	2	4	4	4	3	4	4	5	3	4	3	4	3	3	3	3	
16	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	1	2	1	4	
17	4	3	3	2	4	4	4	2	2	3	4	4	2	4	4	4	4	
18	5	4	3	4	5	5	3	3	4	3	3	4	5	4	4	3	4	
19	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	4	5	3	4	
20	5	3	3	2	3	2	3	5	5	5	5	5	5	2	5	2	5	
21	4	3	4	2	4	3	3	2	3	4	3	4	3	3	4	2	4	
22	5	3	2	4	3	3	2	5	3	4	3	4	5	3	3	3	5	
23	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	2	4	
24	5	2	5	3	5	5	3	5	3	4	4	4	4	3	5	3	5	
25	3	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
26	5	2	5	3	5	5	3	5	3	4	4	4	4	3	5	3	5	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está lista. Uniendo ON





Visible: 75 de 75 variables

	p35	p36	p37	p38	p39	p40	p41	p42	p43	p44	p45	p46	p47	p48	p49	p50	p51
1	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	2	2	3	2	2	2	1	3	1	3	2	2	2	3	3	1	2
3	4	5	4	1	1	2	3	4	4	4	2	3	4	3	4	2	4
4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3
5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5
6	3	4	2	2	3	3	5	2	5	5	3	3	3	5	5	5	3
7	2	2	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	3
8	4	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	5	5
9	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	2	2	2	4	4	4
10	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
12	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
14	3	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3
15	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	2	2	3	2	2	2	1	3	1	3	2	2	2	3	3	1	2
17	4	5	4	1	1	2	3	4	4	4	2	3	4	3	4	2	4
18	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3
19	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5
20	3	4	2	2	3	3	5	2	5	5	3	3	3	5	5	5	3
21	2	2	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	2	4	3
22	4	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	5	5
23	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	2	2	2	4	4	4
24	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
26	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2



Visible: 75 de 75 variables

	p52	p53	p54	p55	p56	p57	p58	p59	p60	p61	p62	p63	p64	p65	p66	p67	p68	f
1	4	3	4	3	2	4	3	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4
2	2	3	1	1	2	3	3	1	2	2	3	1	2	3	3	3	2	3
3	4	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4
4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4
5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5
6	3	5	3	3	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	2
7	3	4	2	4	4	5	4	4	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3
8	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4
9	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5
10	3	3	3	5	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5
11	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
12	3	3	3	5	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5
13	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
15	4	3	4	3	2	4	3	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4
16	2	3	1	1	2	3	3	1	2	2	3	1	2	3	3	3	2	3
17	4	4	4	5	5	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4
18	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4
19	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
20	3	5	3	3	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	2
21	3	4	2	4	4	5	4	4	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3
22	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4
23	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5
24	3	3	3	5	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5
25	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
26	3	3	3	5	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5
27	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3



	p55	p56	p57	p58	p59	p60	p61	p62	p63	p64	p65	p66	p67	p68	p69	p70	p71	VE
1	2	4	3	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	1	4	
2	2	3	3	1	2	2	3	1	2	3	3	3	2	3	2	1	1	
3	5	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	3	
4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	
5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	
6	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	2	5	5	5	
7	4	5	4	4	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	2	
8	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	
9	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	
10	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5	5	4	3	
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
12	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5	5	4	3	
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
14	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
15	2	4	3	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	2	1	4	
16	2	3	3	1	2	2	3	1	2	3	3	3	2	3	2	1	1	
17	5	4	4	5	3	4	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	3	
18	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	
19	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	
20	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	5	5	2	5	5	5	
21	4	5	4	4	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	2	
22	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	
23	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	
24	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5	5	4	3	
25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
26	5	4	5	2	3	5	5	3	4	3	4	3	3	5	5	4	3	
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	

## Anexo 5: Instrumento de acopio de información

21/12/22, 08:17

CUESTIONARIO DE HABILIDADES SOCIALES Y CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

### CUESTIONARIO DE HABILIDADES SOCIALES Y CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

El objetivo de esta encuesta es con la finalidad de ayudar a analizar las habilidades sociales y capacidades emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de administración, UNAMBA, sede Abancay.

#### DATOS GENERALES

EDAD

23

CICLO ACADÉMICO

décimo

CUENTA CON UN NEGOCIO

Sí

No

GENERO

MASCULINO

FEMENINO

## HABILIDADES SOCIALES

MARQUE LAS AFIRMACIONES EN EL CIRCULO QUE CORRESPONDA DE ACUERDO A LA SIGUIENTE ESCALA DE VALORACIÓN:

- 1 Nunca
- 2 Muy pocas veces
- 3 Alguna vez
- 4 A menudo
- 5 Siempre

1. ¿Presta atención a la persona que le está hablando y hace un esfuerzo para comprender lo que le están diciendo?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

2. ¿Habla con los demás de temas poco importantes para pasar luego a los más importantes?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre



3. ¿Habla con otras personas sobre cosas que le interesan a los demás?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

4. ¿Determina la información que necesita y se la pide a la persona adecuada?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

5. ¿Permite que los demás sepan que agradece los favores, ?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

9. ¿Pide que le ayuden cuando tiene alguna dificultad?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

10. ¿Elige la mejor forma para integrarse en un grupo o para participar en una determinada actividad?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

11. ¿Explica con claridad a los demás cómo hacer una tarea específica?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

12. ¿Presta atención a las instrucciones, pide explicaciones y lleva adelante las instrucciones correctamente?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

13. ¿Pide disculpas a los demás por haber hecho algo mal?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

14. ¿Intenta persuadir a los demás de que sus ideas son mejores y que serán de mayor utilidad que las de la otra persona?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

15. ¿Intenta reconocer las emociones que experimenta?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

16. ¿Permite que los demás conozcan lo que siente?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

17. ¿Intenta comprender lo que sienten los demás?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

18. ¿Intenta comprender el enfado de la otra persona?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

19. ¿Permite que los demás sepan que le interesa o se preocupa por ellos?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

20. ¿Piensa porqué está asustado y hace algo para disminuir su miedo?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

21. ¿Se dice a sí mismo o hace cosas agradables cuando se merece una recompensa?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

22. ¿Reconoce cuando es necesario pedir permiso para hacer algo y luego lo pide a la persona indicada?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

23. ¿Se ofrece para compartir algo que es apreciado por los demás?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

24. ¿Ayuda a quien lo necesita?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

25. ¿Llega a establecer un sistema que le satisfaga tanto como a quienes sostienen posturas diferentes?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

26. ¿Controla su carácter de modo que no se le "escapan las cosas de la mano"?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

27. ¿Defiende sus derechos dando a conocer a los demás cuál es su postura?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

28. ¿Se las arregla sin perder el control cuando los demás le hacen bromas?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

29. ¿Se mantiene al margen de situaciones que le puedan ocasionar problemas?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre



30. ¿Encuentra otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

31. ¿Les dice a los demás cuando han sido ellos los responsables de originar un determinado problema e intenta encontrar solución?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

32. ¿Intenta llegar a una solución justa ante la queja justificada de alguien?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

33. ¿Expresa un cumplido sincero a los demás por la forma en que han jugado?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

34. ¿Hace algo que le ayude a sentir menos vergüenza ?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

35. ¿Determina si lo han dejado de lado en alguna actividad y, luego, hace algo para sentirse mejor en esa situación?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

36. ¿Manifiesta a los demás que han tratado injustamente a un amigo?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

37. ¿Considera con cuidado la posición de la otra persona, comparándola con la propia, antes de decidir lo que hará?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

38. ¿Comprende la razón por la cual ha fracasado en una determinada situación y que puede hacer para tener más éxito en el futuro?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

39. ¿Reconoce y resuelve la confusión que se produce cuando los demás le explican una cosa, pero dicen o hacen otras que se contradicen?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

40. ¿Comprende lo que significa una acusación y por qué se la han hecho y, luego piensa en la mejor forma de relacionarse con la persona que le ha hecho la acusación?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

41. ¿Planifica la mejor forma para exponer su punto de vista antes de una conversación problemática?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

42. ¿Decide lo que quiere hacer cuando los demás quieren que haga otra cosa distinta?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

43. ¿Resuelve la sensación de aburrimiento iniciando una nueva actividad interesante?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

44. ¿Reconoce si la causa de algún acontecimiento es consecuencia de alguna situación bajo su control?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

45. ¿Toma decisiones realistas sobre lo que es capaz de realizar antes de comenzar una tarea?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

46. ¿Es realista cuando debe dilucidar como puede desenvolverse en una determinada tarea?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

47. ¿Resuelve que necesita saber y como conseguir la información?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

48. ¿Determina de forma realista cuál de los numerosos problemas es el más importante y el que debería solucionar primero?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

49. ¿Considera las posibilidades y elige la que le hará sentirse mejor?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

50. ¿Se organiza y se prepara para facilitar la ejecución de su trabajo?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

#### CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

51. ¿Busca por su propia cuenta, desafíos y nuevas oportunidades de emprender?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

52. ¿Realiza lo que se necesita sin que otros te lo tengan que pedir que haga?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

53. ¿Te involucras en emprender algo nuevo sin tener la certeza de tener éxito?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre



54. ¿Toma la iniciativa ante situaciones complejas?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

55. ¿Busca alternativas para superar obstáculos que se interpongan a lo largo de tus metas?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

56. ¿Afronta los problemas con optimismo?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

57. ¿Se integra con facilidad al trabajo en equipo?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

58. ¿Es reticente al solicitar ayuda a su entorno social?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

59. ¿Muestra seguridad de lograr éxito en sus proyectos de emprendimiento?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

60. ¿Cree en sus posibilidades para desarrollar un emprendimiento?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

61. ¿Motiva a sus amigos para que continúen con sus metas trazadas?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

62. ¿Tiene facilidad de negociar con éxito cuando le persuades?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

63. ¿Esta dispuesto(a) hacer frente al fracaso con tal de ampliar tus horizontes?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

64. ¿Plantea proyectos de emprendimiento con visión de futuro?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

65. ¿Busca mejorar aquello que considera que no hizo adecuadamente?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

66. ¿Se considera una persona creativa e innovador?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

67. ¿Toma notas escritas sobre tus proyectos de emprendimiento?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

68. ¿Sabe administrar sus recursos económicos para emprender o hacer algo?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

69. ¿ se establece metas?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

70. ¿Ejecuta búsquedas de información?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

71. ¿Ejecuta la planificación sistemática y el control?

- (1) Nunca
- (2) Muy pocas veces
- (3) Alguna vez
- (4) A menudo
- (5) Siempre

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.



# CUESTIONARIO DE HABILIDADES SOCIALES Y CAPACIDADES EMPREENDEDORAS

MUCHAS GRACIAS POR SU  
PARTICIPACION

[Enviar otra respuesta](#)

Google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar  
abuso](#) - [Condiciones del Servicio](#) - [Política de  
Privacidad](#)

Google Formularios