



ESCUELA DE POSGRADO
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Asertividad y capacidad emprendedora en las estudiantes
del ciclo básico del CETPRO “Santísima Trinidad” del
distrito de Lurín-Lima, 2015**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
MAGÍSTER EN EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN
DOCENCIA Y GESTIÓN EDUCATIVA**

AUTORA:

Br. Milagros del Carmen Celestino Garay

ASESORA:

Dra. Miriam Napaico Arteaga

SECCIÓN:

Educación e Idiomas

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Innovación pedagógica y evaluación por competencias

PERÚ-2017

Página del jurado

Dra. Soledad Cárdenas Sánchez
Presidente

Dra. Luzmila Garro Aburto
Secretaria

Dra. Miriam Napaico Arteaga
Vocal

Dedicatoria

Con todo cariño: a mis queridos padres, hermanos, esposo e hijas por el constante apoyo y amor que me brindan.

Agradecimiento

Al divino hacedor por darnos la vida, a la Universidad Cesar Vallejo por el apoyo constante en nuestra formación magisterial, a la Dra. Miriam Napaico Arteaga, por mantener viva la conciencia del conocimiento para el desarrollo de mi investigación y el personal administrativo, docente, directivo de mi Institución Educativa.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Milagros del Carmen Celestino Garay, estudiante del Programa Académico de Maestría Educación de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificada con DNI 07698481, con la tesis titulada “Asertividad y capacidad emprendedora en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015”, declaro bajo juramento que:

1. La tesis es de mi autoría.
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. La tesis no ha sido autoplagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Lima, 17 de Diciembre del 2015

Milagros del Carmen Celestino Garay
DNI 07698481

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento a las normas establecidas en el Reglamento para la elaboración y la sustentación de la tesis para obtener el grado académico de Magister en Educación de la Universidad “César Vallejo”, pongo a su disposición la presente tesis titulada “Asertividad y capacidad emprendedora en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015”.

Esta Investigación es de tipo básico y diseño no experimental, correlacional, causal, tiene como objetivo general determinar la relación que existe entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

El documento consta de siete capítulos:

En el capítulo I, Introducción, que comprende antecedentes y fundamentación científica, técnica o humanísticas, justificación, problemas, hipótesis y objetivos.

En el capítulo II, marco metodológico, que comprende las variables de estudio, metodología, tipo de estudio, diseño, población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos y método de análisis de datos

En el capítulo III, resultados, comprende, el análisis e interpretación descriptiva e inferencial de los resultados.

En el capítulo IV, discusión.

En el capítulo V, conclusiones

En el capítulo VI, recomendaciones

En el capítulo, VII, referencias bibliográficas

Finalmente, anexos.

Índice

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	xi
Abstract	xii
I. Introducción	
1.1 Problema	40
1.2 Hipótesis	42
1.3 Objetivos	43
II. Marco metodológico	
2.1 Variable	46
2.2 Operacionalización de variables	46
2.3 Metodología	47
2.4 Tipo de estudio	47
2.5 Diseño de investigación	48
2.6 Población, muestra y muestreo	48
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	50
2.8 Método de análisis de datos	52
III. Resultados	
3.1 Descripción	55
3.2 Prueba de hipótesis	61
IV. Discusión	67
V. Conclusiones	70

VI.	Recomendaciones	73
VII.	Referencias bibliográficas	74
Apéndices:		
	Apéndice A Matriz de consistencia	79
	Apéndice B Matriz de operacionalización	82
	Apéndice C Instrumentos	85
	Apéndice D Confiabilidad	88
	Apéndice E Base de datos	90
	Apéndice F Juicio de expertos	96

Índice de tablas

Tabla 1	Operacionalización de la variable asertividad	46
Tabla 2	Operacionalización de la variable capacidades emprendedoras	47
Tabla 3	Población de estudio	49
Tabla 4	Muestra de estudio	50
Tabla 4	Juicio de expertos	52
Tabla 5	Confiabilidad	52
Tabla 6	Grado de correlación de Spearman	53
Tabla 7	Distribución de niveles de la variable asertividad	55
Tabla 8	Distribución de niveles de la dimensión autoconfianza	56
Tabla 9	Distribución de niveles de la dimensión creatividad	57
Tabla 10	Distribución de niveles de la dimensión iniciativa	58
Tabla 11	Distribución de niveles de la dimensión perseverancia	59
Tabla 12	Distribución de niveles de la variable capacidades Emprendedoras.	60
Tabla 13	Relación entre la asertividad y las capacidades emprendedoras	61
Tabla 14	Relación entre la asertividad y dimensión autoconfianza	62
Tabla 15	Relación entre la asertividad y dimensión creatividad	63
Tabla 16	Relación entre la asertividad y dimensión iniciativa	64
Tabla 17	Relación entre la asertividad y dimensión perseverancia	65

Índice de figuras

Figura 1	Niveles de la variable asertividad	55
Figura 2	Niveles de la dimensión autoconfianza	56
Figura 3	Niveles de la dimensión creatividad	57
Figura 4	Niveles de la dimensión iniciativa	58
Figura 5	Niveles de la dimensión perseverancia	59
Figura 6	Niveles de la variable capacidades emprendedoras	60

Resumen

El presente estudio tuvo por objetivo determinar la relación entre las variables asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015, que responde la problemática institucional.

La presente investigación es de tipo básica, con un diseño no experimental, correlacional y transversal, con una muestra formada por 175 estudiantes a quienes se les aplicó cuestionarios tipo Likert de ambas variables.

Luego del procesamiento de datos, se contrastó las hipótesis mediante el coeficiente de correlación de Spearman y se concluyó que: Existe una relación directa, alta significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015; habiéndose obtenido un rho de Spearman igual a 0,71 y un p-valor igual a 0,000.

Palabras claves: Asertividad, capacidades emprendedoras.

Abstract

The present study had for aim determine the relation between the variables asertividad and the enterprising capacities in the students of the basic cycle of The Holiest CETPRO Trinidad de Lurín, 2015, which answers the institutional problematics.

The present investigation is of type basic, adopting the not experimental design, correlacional and transversely, with a sample formed by 175 students to whom questionnaires were applied.

After the processing of information, the hypotheses were confirmed by means of the coefficient of Spearman's correlation and there concluded that: Trinidad de Lurín Exists a direct relation, significant discharge between the asertividad and the enterprising capacities in the students of the basic cycle of The Holiest CETPRO, 2015; there having been obtained a rho of equal Spearman to 0,71 and one equal p-value to 0,000.

Key words: Asertividad, enterprising capacities.

I. Introducción

En la revisión de la literatura se hallaron investigaciones nacionales que se relacionan con el presente estudio:

Antecedentes en el ámbito nacional

Rimachi (2010), sustentó la tesis, titulada: Propuesta curricular para desarrollar capacidades emprendedoras en el CEAUNE, para optar el grado de magíster en educación, en la Universidad Nacional de Educación. Enrique Guzmán y Valle - La Cantuta, Perú, Chosica. Tuvo como objetivo aplicar una propuesta curricular para desarrollar capacidades emprendedoras; de tipo aplicada y diseño cuasi experimental, y utilizó un cuestionario para medir las capacidades emprendedoras, que aplicó a una muestra censal de 124 estudiantes; tuvo como resultado una media de 24,5 y una desviación standard de 0,182 llegando a las siguientes conclusiones: La propuesta curricular es una propuesta experimental tomando en cuenta el perfil de una persona emprendedora, la aplicación se realizó a dos grupos de jóvenes uno control y otro experimental, con pruebas de entrada y salida para medir estadísticamente los resultados, en un periodo semestral, los resultados fueron sumamente diferentes entre el grupo control y experimental, quedando demostrado que las capacidades emprendedoras se pueden desarrollar, aplicando un currículo orientado con este fin. Los resultados después de aplicar el currículo, al grupo experimental los jóvenes muestran actitudes: innovadoras, flexibles, dinámicas, capaz de asumir retos. Modificando sus actitudes pasivas frente a las dificultades. Esto demuestra que el currículo nacional debe insertar o complementar su área formativa actitudinal con aprendizajes transversales a los contenidos humanísticos, científicos, tecnológicos.

Mavila (2009) sustentó la tesis titulada: Factores influyentes en la capacidad emprendedora de estudiantes de áreas técnicas, para optar el grado de magíster en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Tuvo como objetivo determinar los factores influyentes en las capacidades emprendedoras, de tipo básico y diseño correlacional, transversal y utilizó cuestionarios con una muestra censal de 88 estudiantes, se obtuvo como resultado un coeficiente rho de Spearman igual a 0,657, llegando a las siguientes conclusiones: Los estudiantes responden mejor, en creatividad y planificación; luego en realización y planificación y último en realización y planificación y concluye: Existen cuatro factores que

explican la capacidad de emprendimiento de jóvenes: capacidad de relacionarse socialmente, creatividad, capacidad de planificación y capacidad de realización personal. El cuarto factor considerado fue el de la creatividad.

Vargas (2009) realizó la investigación, titulada: Influencia de la motivación de logro, actitud emprendedora, y autoeficacia emprendedora, sobre la intención emprendedora en los estudiantes, para optar el grado de magíster en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Perú, tuvo como objetivo determinar la influencia de la motivación de logro, actitud emprendedora, y autoeficacia emprendedora sobre la intención emprendedora en los estudiantes. De tipo básico, diseño correlacional-causal ex post facto, con una muestra comprendida por 124 estudiantes y se aplicó cuestionarios, obteniéndose como resultados un coeficiente r de Pearson iguala a 0,603, y concluye que: La teoría de Mc Clellans y Alberto Bandura permiten considerar la motivación de logro y la autoeficacia emprendedora.

Antecedentes en el ámbito internacional

Figuroa y Navarrete (2010) sustentaron la tesis, titulada: Análisis exploratorio – descriptivo sobre la Asertividad en población estudiantil de colegios municipalizados en la Provincia de Ñuble, para optar el grado de magíster en la Universidad Bío Bío de Chillán, Colombia. Tuvo como objetivo analizar el desarrollo de la asertividad en los estudiantes de colegios municipalizados; de tipo descriptivo y diseño descriptivo simple, y utilizó una encuesta con una muestra probabilística de 232 estudiantes, llegando a las siguientes conclusiones: El comportamiento asertivo en la población escolar, específicamente alumnos de 8° básico de escuelas municipalizadas de la Provincia de Ñuble, se presenta a veces, lo que quiere decir que existen ocasiones en las cuales los sujetos actúan de manera asertiva y otras donde lo hacen agresiva o pasivamente.

Covarrubias (2010) sustentó la tesis, titulada: Emprendedores y Empresarios: un enfoque Institucional, para optar el grado de magíster, en la Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado Barquisimeto, Venezuela; tuvo como objetivo describir la relación entre emprendedores y empresarios como enfoque institucional empresarial, de tipo básico y diseño descriptivo simple, y

utilizó una encuesta que aplicó a 86 estudiantes, y concluye: La formación de empresarios y el desarrollo de la iniciativa empresarial están estrechamente vinculados a la conformación de las instituciones públicas y privadas y a la forma como éstas evolucionan y se transforman. Un ambiente institucional flexible e innovador es fundamental para generar un buen clima para las inversiones, llevada adelante por sujetos emprendedores, que asumen razonablemente los riesgos implícitos en cualquier actividad económica.

Martínez (2010) sustentó la tesis, titulada: Análisis de competencias emprendedoras del alumnado de las Escuelas Taller y Casas de Oficios, para optar el grado de magíster en la Universidad de Granada. España; tuvo como objetivo analizar las competencias emprendedoras de los estudiantes, de tipo descriptiva y diseño descriptivo simple y transversal, aplicó un cuestionario con una muestra probabilística de 234 estudiantes, y llegó a las siguientes conclusiones: La oferta formativa debería ser más variada y abrir nuevas vías de desarrollo profesional. Además, concentrar el cincuenta por ciento de la carga formativa en módulos directamente relacionados con el sector de la construcción es poco “competitivo”, máxime cuando nos encontramos en un momento “crítico” para este sector. Se deben buscar más salidas profesionales y nuevas especialidades formativas en base a las necesidades y demandas actuales, que van en la línea de fomentar el conocimiento, la innovación, la investigación y el desarrollo, especialidades que permitan desarrollar iniciativas emprendedoras para generar mayor cohesión social y crecimiento económico.

Justificación

La investigación es importante porque su ejecución permite la confrontación de las teorías y permite incrementar conocimientos acerca del comportamiento de las variables.

Teórica. La presente investigación se justifica porque logra incrementar conceptos básicos sobre la asertividad y las capacidades emprendedoras, que permite desarrollarse en lo político, científico tecnológico y cultural generando nuevas exigencias en su organización educativa y en la calidad de la formación técnica, en este contexto se plantea desarrollar la asertividad que permitirá el desarrollo de

capacidades emprendedoras de las estudiantes, donde organizadamente en forma divertida reconocerán sus habilidades personales para buscar oportunidades y lograr sus objetivos.

Pedagógica. Es importante en el ámbito educativo, porque se centra en el trabajo de los docentes de la Institución Educativa sobre el ¿Cómo hacer? para promover y desarrollar capacidades emprendedoras en las estudiantes, tomando en consideración que esta primera tarea es acompañarlos en el manejo y uso de la metodología activa, basada en el enfoque del "aprender haciendo", y de contenidos básicos, para fomentar una actitud emprendedora, como parte de su programación curricular, incorporando y desarrollando contenidos de emprendimiento, en concordancia al Diseño Curricular

Social. La investigación es relevante porque permite desarrollarla en el aspecto o ámbito aplicativo, comenzando por mencionar que en la actualidad, los motores que impulsan el desarrollo de la economía de un país son la tecnología y el acceso a la información. Este desarrollo ha establecido los cimientos de una nueva etapa en la evolución de la sociedad moderna, conocida como sociedad del conocimiento o sociedad de la información, lo cual se traduce a las Instituciones Educativas, las mismas que nos permiten conocer más acerca de nuestra problemática mencionada. Sin embargo, también significará contrastar los resultados con la situación socioeconómica de los integrantes de la muestra, donde casi el 50% presenta desnutrición debido a que sus ingresos no cubren sus necesidades básicas de alimentación.

Metodológica. La investigación se justifica porque permite la utilización del método hipotético deductivo para la contrastación de hipótesis; asimismo, se elaboraron instrumentos de recolección de datos que fueron debidamente validados por expertos metodólogos para que puedan ser utilizados por investigaciones relacionadas con las variables de estudio, acorde con las exigencias científico tecnológica que requiere una investigación.

Fundamentación científica de la variable asertividad

El interés por las habilidades sociales y la conducta asertiva se ha venido manifestando, desde hace ya varias décadas. Este interés no es de extrañar ya que una de las partes más importantes de La vida son las relaciones sociales. En cada una de las cosas que se hace cotidianamente, se está relacionando con los demás, y la manera en que se hace permite que estas relaciones se faciliten o se entorpezcan.

Modelos teóricos sobre asertividad

Bandura (1980) plantea que la conducta asertiva o no asertiva se aprende a través de la observación de modelos significativos; el enfoque cognoscitivo, representado por Lange y Jakubowski (1976), quienes sostienen la necesidad de la incorporación de cuatro procedimientos básicos en el entrenamiento asertivo: Enseñar la diferencia entre asertividad y agresividad; ayudar a identificar y a aceptar los derechos propios y los derechos de los demás; reducir obstáculos cognoscitivos y afectivos para actuar de manera asertiva y reducir ideas irracionales, ansiedades, culpas y a su vez desarrollar destrezas asertivas a través de la práctica activa de dichos métodos.

Caballo (2000) menciona que, la conducta socialmente habilidosa es ese conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas.

En la actualidad, los modelos teóricos que abordan el tema de la asertividad siguen siendo los mismos; con un auge en investigaciones centradas en la utilización de instrumentos para la medición de la asertividad y en la implementación del entrenamiento asertivo.

Desde la perspectiva psicológica, Wolpe (1977) formuló su definición: "La conducta asertiva es la expresión adecuada socialmente aceptable dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad" (p. 399).

Lazarus (1973), quien sostiene un punto de vista semejante al de Wolpe, define la conducta asertiva en términos de sus componentes, que pueden dividirse en cuatro patrones de respuesta especificados y separados: la habilidad de decir "no", la habilidad para pedir favores y hacer demandas, para expresar sentimientos positivos y negativos y para iniciar, continuar y terminar conversaciones generales.

Por su parte, Alberti y Emmons (1978) consideran que la asertividad es la conducta que permite a una persona actuar para implantar su propio interés, defenderse a sí mismo sin ansiedad y expresar sus derechos sin destruir los derechos de otros.

Definición de la asertividad

Rich y Schroeder (1976) definen la conducta asertiva como la habilidad de buscar, mantener o mejorar el reforzamiento en una situación interpersonal a través de la expresión de sentimientos o deseos cuando esa expresión se arriesga a la pérdida de reforzamiento o incluso al castigo.

Alberti y Emmons (1978) quienes definen la conducta asertiva como conducta que permite a una persona actuar en base a sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad inapropiada, expresar cómodamente sentimientos honestos o ejercer los derechos personales sin negar los derechos de los otros.

Para Caballo (2000), la asertividad:

Es la conducta socialmente habilidosa emitida por un individuo en un contexto interpersonal, que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones, derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás, y que generalmente resuelve problemas inmediatos y minimiza la probabilidad de futuros problemas (p. 29).

La asertividad es la capacidad para expresar adecuadamente los derechos y sentimientos (positivos y negativos) hacia otras personas, sin experimentar ansiedad. Cada vez que alguien logra darse su lugar, impidiendo que lo inhiban o

avasallen sus derechos, o sus ideas, y lo logra sin ponerse ansioso, está siendo asertivo.

De la Plaza (2008), considera la asertividad como una instancia comunicativa donde se expresan oportunamente sentimientos, pensamientos y opiniones, proceso que se desarrolla de manera auténtica y sin experimentar ansiedad; respetando los derechos propios y del otro.

Dimensiones de la asertividad

De acuerdo a García y Magaz (2003) en la Escala de Evaluación de la asertividad, ésta presenta las siguientes dimensiones:

Autoasertividad. Según García y Magaz (2003), es el grado de respeto en uno de los derechos asertivos básicos. Es la clase de comportamiento que constituye un acto de expresión sincera y cordial de los sentimientos propios y de respeto a los propios valores, gustos, deseos o preferencias.

En el desarrollo del comportamiento asertivo, intervienen elementos personales y situacionales, como el aprendizaje del estudiante a comunicar sus sentimientos, defender sus derechos, expresar una queja y recibirla, hacer cumplidos y recibirlos, pedir y hacer favores, mantener relaciones adecuadas con su grupo, resolver conflictos y expresar, expresar y recibir amor y afecto, controlar pensamiento negativos, defenderse de las acríicas y autocriticarse, aprender a relajarse.

Heteroasertividad. Para García y Magaz (2003), “es la clase de comportamiento que constituye un acto de respeto a la expresión sincera y cordial de los sentimientos y de valores, gustos, deseos o preferencias de los demás” (p. 13), ello indica.

De esta manera, la asertividad se caracteriza por compartir ambas cualidades, pudiendo clasificar los estilos habituales de interacción de las personas en las cuatro categorías siguientes:

Pasivo. Estilo de interacción social caracterizado por una elevada heteroasertividad y una escasa autoasertividad. Propio de las personas inseguras, con baja autoestima, que no se consideran merecedoras de respeto y consideración, pero que sí respetan a los demás.

Agresivo. Estilo de interacción social caracterizado por una elevada autoasertividad y una escasa heteroasertividad. Propio de las personas que se consideran superiores o mejores que los demás, a quienes suelen menospreciar.

Asertivo. Estilo de interacción social caracterizado por un equilibrio de niveles medio o alto entre su auto y hetero-asertividad. Propio de las personas seguras de sí mismas, con buena autoestima, que se consideran a sí mismas, y a las demás, merecedoras de respeto y consideración.

Pasivo-Agresivo. Estilo de interacción social caracterizado por una escasa auto y hetero-asertividad. Propio de las personas inseguras, con baja autoestima, que no se consideran merecedoras de respeto y consideración y que tampoco respetan a los demás, acumulando ira por las frecuentes experiencias de frustración personal y de agresión por parte de los demás.

Características de la asertividad

Castanyer (2006), propone que toda persona posee un repertorio de conductas agresivas, pasivas y asertivas; la tendencia a poner en acto una de estas conductas, es la que define su comportamiento en una situación determinada. En base a lo anterior, es posible ver sujetos que son asertivos en ciertas circunstancias, pero en otras actúan de manera inadecuada, ya sea pasiva o agresiva.

Para Castanyer (2006), el modo de enfrentamiento depende de la problemática que se vivencia y el significado o valor que tenga para la persona. Es decir, la situación vivida y el impacto que ésta genera en la persona son variables determinantes al momento de expresar una conducta. Desde esta perspectiva, el comportamiento humano adquiere connotaciones que lo alejan de ser un elemento totalmente determinado y estático, concibiendo a la conducta como un proceso más

fluctuante y dinámico. Por lo cual un individuo puede presentar conductas agresivas, asertivas y pasivas a lo largo de su existencia, sin ser consideradas éstas como contradictorias.

Desde la perspectiva de Rodríguez (1988), quienes exhiben conductas pasivas no dan a conocer sus opiniones, escuchan pero no se hacen escuchar y dejan que los pasen a llevar. Su comportamiento se caracteriza por un bajo volumen de voz, poca fluidez, tartamudeo, muletillas, huyen del contacto visual, mirada baja y tensa, manos nerviosas, postura incómoda, victimización e inseguridad, temen herir o molestar a los demás y buscan ser queridos y apreciados por todos. Tienen sentimientos frecuentes de culpa, baja autoestima, ansiedad, escasa capacidad de expresión emocional, con dificultades para concretar planes mentales. Esta postura de víctima repercute en quienes los rodean, haciendo que se sientan culpables por encontrarse en una situación más ventajosa, percibiéndose en deuda con la persona pasiva; o superiores, pudiendo aprovecharse de ellas.

Bustamante (1998), agrega que el comportamiento pasivo se presenta para evitar los conflictos, no afrontar situaciones desagradables o por temor a lastimar al otro y perderlo. La persona agresiva, de acuerdo con Rodríguez (1988), maneja de forma negativa su agresividad, atropellando los derechos de otros para satisfacer sus propias necesidades y derechos. Conductualmente, de acuerdo con Castanyer (2006), poseen un volumen de voz elevado, habla precipitada, interrumpen el discurso de su interlocutor, usan insultos y amenazas, manos y cara tensa, contacto ocular retador, invaden el espacio del otro, devalúan a las demás personas, piensan más en sí mismos, buscan ganar siempre, son ansiosos, con bajo autocontrol, se enfadan constantemente. Generalmente generan rechazo o huida por parte de los demás, lo que los lleva a ser más hostiles y continuar con el círculo vicioso de la agresividad. Quienes actúan de manera agresiva, buscan liberar rabia acumulada o sentirse con poder; por lo mismo, la comunicación que establecen con su entorno se produce en términos de amenaza o ataque. Lo anterior provoca que las demás personas tiendan a sentirse disminuidas o verse obligadas a cumplir demandas con las que no están siempre de acuerdo.

Naranjo (2008), identifica distintas subdivisiones al interior de la conducta pasiva y agresiva, las cuales se encuentran delimitadas por rasgos característicos que posee la persona, éstas son: Personas huidizas, conformistas, mártires, bromistas, cambiadoras de tema, inocentes, adivinas del pensamiento, críticas, tramposas, jueces, acumuladoras de agresividad, pequeñas tiranas, de golpe bajo, tiranas por contrato, castigadoras y personas saboteadoras. Dentro de las conductas pasivas se encuentran las personas huidizas, quienes evitan las luchas y enfrentar los conflictos, sus interlocutores se frustran al no poder expresarles lo que sienten o cómo los hacen sentir, ya que el huidizo no responderá por ello. Los conformistas, que no sólo evitan enfrentar los conflictos, además hacen como si no existieran; sin embargo, quienes los rodean sí son capaces de percibirlos, pudiendo experimentar culpa y/o resentimiento por ello. Los mártires, al no expresar de manera directa lo que les parece mal o lo que no desean hacer, buscan que el resto se sienta culpable y así desligarse de la situación. Los bromistas, que evitan enfrentar de manera directa situaciones conflictivas, cuando aparece un problema o su interlocutor busca tratar un tema seriamente, hacen bromas o chistes restándole importancia, como consecuencia, anulan la expresión emocional de la otra persona.

Finalmente, están las personas inocentes, no expresan de manera completa cómo se sienten y lo que piensan; lo que hacen es enviar indirectas bastante obvias, complementando de este modo la información verbal. El problema es que no son capaces de plantear el conflicto de modo directo.

Para Naranjo (2008), entre las conductas pasivas y agresivas se encuentran las personas adivinas del pensamiento, quienes analizan al otro e interpretan lo que quiere decir y cómo se siente, evitando que se exprese de una manera sincera; con esto evitan hablar de sí mismos e impiden que el otro también lo haga. Las personas críticas, prefieren atacar alguna característica de su interlocutor y no el conflicto o problema real; como consecuencia, alejan a la otra persona y no abordan el tema que de verdad les preocupa. Personas tramposas, usan su ingenio para conseguir que los demás hagan o digan lo que ellas quieren y, posteriormente, los hacen sentir culpables cuando esta solicitud se concreta. Personas jueces, no buscan solucionar el conflicto sino encontrar a él o los culpables, ya que la culpa nunca es

de ellas, con esto hacen que el otro se ponga a la defensiva y actúe de la misma manera.

Con respecto a las personas que se comportan agresivamente, Naranjo (2008), refirió que es posible apreciar distintas formas de modulación de la agresividad e intensidad de la misma. Aquí se encuentran las personas acumuladoras de agresividad, cuando existe una situación conflictiva no responden de modo inmediato, esto las lleva a acumular su resentimiento y a explotar cuando ya no pueden contener más su rabia. La dificultad es que esta liberación de agresividad ocurre de manera imprevista, por lo que la persona que la recibe no siempre es la principal involucrada en el problema. Personas pequeñas tiranas, no expresan su enojo o incomodidad de manera directa, para hacerlo llevan a cabo acciones que, saben de antemano, molestarán al otro. Personas de golpe bajo, aprovechan el conocimiento que tienen del otro, para usarlo en su contra. Para esto, generalmente utilizan temas muy sensibles que perjudicarán a la otra persona. Personas tiranas por contrato, buscan mantener las relaciones estáticas en el tiempo, no se adaptan al cambio y esperan que los roles asumidos al comienzo se mantengan por siempre. Personas castigadoras, para no expresar directamente el malestar que una situación les provoca, castigan a los demás negándoles algo. Y, en último lugar, las personas saboteadoras, no enfrentan cara a cara los conflictos, buscan el momento apropiado para sabotear al otro o golpearlo a traición.

Las personas asertivas, a diferencia de las anteriores, son capaces de pedir lo que necesitan, decir lo que les gusta y lo que no, expresar sus sentimientos y pensamientos cuando es necesario, siempre respetando los derechos del otro. Canalizan su agresividad de manera productiva, ya sea practicando deportes, relajación o cualquier otra actividad. Tienen presente el “¿para qué?” de sus acciones, si la respuesta es positiva, saben que actúan de manera correcta. En el proceso comunicativo son perceptivos, saben cuándo hablar y les importa más el “cómo se dice” que el “qué” se dice.

Su comportamiento externo refleja un habla fluida, segura, contacto ocular directo, pero no desafiante; son relajados, expresan sus sentimientos, son capaces de defenderse sin agredir a los demás, son honestos consigo mismos y con quienes

los rodean, pueden discrepar y pedir aclaraciones, pueden decir no, reconocer sus errores, expresar sus gustos e intereses, hacen respetar sus derechos y respetan los de los demás. Poseen buena autoestima, están satisfechos con sus relaciones, no se sienten superiores ni inferiores a otras personas y tienen la sensación de controlar sus emociones (Castanyer, 2006).

Para Bustamante (1998), comportarse de manera asertiva implica expresar lo que se siente, teniendo el resguardo de hacerlo de un modo adecuado y a la persona que corresponda.

De acuerdo a Godoy y Mladinic (2009), el género es un elemento importante al momento de expresar el comportamiento asertivo, existiendo diferencias en la modulación de éste en mujeres y hombres. Ello, debido a las representaciones culturales presentes en nuestra sociedad, las cuales se rigen por la ideología patriarcal. Para esta ideología, los hombres son los proveedores económicos y cuentan con una mayor participación social; mientras que las mujeres están encargadas de cuidar a los hijos, de las labores domésticas y de asumir el rol de cuidadora.

En el caso de éstas últimas, es bien visto que ellas expresen emociones y sentimientos como alegría, miedo, amor, bondad, carisma, simpatía, entre otros; que se dediquen al cuidado y bienestar de los hijos y el hogar, o que sean reservadas respecto a sus opiniones; mientras que, en el caso de los hombres, ocurre lo contrario, exigiéndoles una contención emocional permanente, mayor independencia y que expresen sus ideas libremente.

Sumado a lo anterior, De la Plaza (2008) plantea que mujeres y hombres pueden ser asertivos/as, sin embargo, existen diferencias de acuerdo al estilo y género que cada uno/a posea: La mujer asertiva es segura de sí misma, confía en sus capacidades y es consciente de ellas, lo que le permite dominar situaciones complejas sin perder su femineidad; es decir, logran hacer respetar sus derechos sin la necesidad de volverse agresivas o arrogantes.

Por el contrario, de acuerdo De la Plaza (2008), el hombre asertivo no está centrado en dominar o controlar su entorno, ya que a corto o largo plazo esto provoca el alejamiento de los demás; sino que asume un comportamiento que busca la equidad entre él y la/s persona/s con la/s que interactúa, se expresa libremente a nivel afectivo y, si debe ejercer un liderazgo, lo hace considerando las necesidades del otro, poniéndose en su lugar y sintiéndose cómodo con su actividad.

Según De la Plaza (2008):

Los hombres y mujeres asertivos ganan en calidad de vida, se llevan mejor con los demás y ponen en práctica el aprendizaje vicario hacia sus hijos de manera directa. Pero, por sobre todo, son personas respetuosas, seguras y libres con ellas mismas y no se sienten menoscabadas al estar con alguien que tiene muchos atributos (p. 183).

Evaluación de la asertividad

La asertividad, puede ser medida por el autoinforme de conducta asertiva que fue creado por García y Magaz y se validó en Madrid el año 1994. Es un cuestionario tipo Likert autoaplicado, compuesto por 35 afirmaciones las cuales surgen a partir de los derechos asertivos básicos y está destinado a personas de 12 años en adelante. Los derechos asertivos básicos son: A actuar de modo diferente a como los demás desearían que actuase; a hacer las cosas de manera imperfecta; a cometer equivocaciones; a pensar de manera propia y diferente; a 23 cambiar de opinión; a aceptar y rechazar críticas o quejas; a decidir la importancia de las cosas; a no saber algo; a no entender algo; a formular preguntas; a hacer peticiones; a rechazar una petición; a expresar sentimientos; a elogiar y recibir elogios.

Su administración puede ser individual o colectiva, con una duración aproximada de 20 minutos y los resultados entregan información sobre dos dimensiones: auto-asertividad (20 ítems) y hétero-asertividad (15 ítems). La auto-asertividad es entendida como el respeto personal por los derechos asertivos básicos propios y la hétero-asertividad se concibe como el respeto de estos mismos

derechos en los demás. Una de las críticas a este instrumento, proviene de la división del constructo en dos dimensiones (auto y hétero-asertividad), lo que genera una parcialización de los resultados, contando con pocos ítems por escala, lo que no permite un abordaje adecuado de éstas. Otro elemento importante es el contexto en el que se validó el ADCA-1, ya que, socio-culturalmente, España posee una ideología más liberal que la existente a nivel nacional, fomentando la libertad de expresión a nivel emocional y de opinión; lo que podría traducirse en la obtención de puntuaciones bajas en ambas escalas únicamente por el cambio de contexto.

Fundamentación científica de la variable capacidades emprendedoras

LLamolla (1999) señaló que, la capacidad emprendedora o empresariedad se puede entender como un “conjunto de competencias que el individuo pone en práctica en determinadas condiciones, pero que no constituyen necesariamente un rasgo personal” (p. 32). Esta definición, permite asociar la capacidad empresarial con la perspicacia para reconocer oportunidades de creación de valor, y no se vincula a ningún tipo particular de empresa, de las cuales se admiten varios tipos: la económica, la social, la pública, entre otras. El desarrollar máximo de la difusión de la capacidad emprendedora en la sociedad, es fundamental asegurar que los agentes de socialización (familia, escuela, medios y Estado) fomenten valores, conocimientos y modelos de orientación conductual que contribuyan a tal fin. Tales elementos deberían ayudar a mostrar mejor las contribuciones de la empresa al desarrollo social, biografías emprendedoras que sirvan como modelos de rol para la juventud, comportamientos éticos que ajusten la percepción de la opinión pública sobre el papel de la empresa en el empleo, el crecimiento y gobernabilidad democrática. Ello fomentará una percepción positiva del empresariado en la sociedad, lo cual estimulará el interés entre los jóvenes en él, y el fortalecimiento de un entorno que favorezca la opción ocupacional empresarial.

Modelos teóricos

Teoría humanista. Rogers (1999) participa en estudios realizados en psicología aportando diversas ideas provenientes de su misma actividad, primero en la asesoría y la psicoterapia y luego directamente en la educación. Sus aportes más significativos son las innovaciones en técnicas de asesoría, teoría de la

personalidad, filosófica de la ciencia, investigación en psicoterapia, grupos de encuentro, enseñanza centrada en el estudiante.

El punto básico de su enfoque es que está centrada en la personalidad o el cliente, como se llama en psicoterapia, y esto significa que la persona que requiere ayuda no es un ser dependiente sino una persona responsable, capaz de tomar decisiones que consciente o inconscientemente van a regular o controlar los pensamientos, sentimientos o comportamientos propios o de otros individuos.

Teoría del aprendizaje significativo. Ausubel (1983), centra su interés en el estudio de los procesos de pensamiento y de las estructuras cognitivas. Él se manifiesta a través del aprendizaje verbal significativo, opuesto al aprendizaje memorístico (acumulación de datos, acertijos, tablas de multiplicar, entre otros). El aprendizaje significativo presenta tres grandes ventajas respecto del aprendizaje memorístico: el conocimiento se recuerda durante más tiempo, aumenta la capacidad de aprender nuevos materiales relacionados y facilita el reaprendizaje (volver a aprender lo olvidado)

Teoría del aprendizaje social. Bandura (1980), el aprendizaje social (que también recibe los nombres de aprendizaje vicario, aprendizaje observacional, imitación, modelado, o aprendizaje cognitivo social) es el aprendizaje basado en una situación social en la que, al menos, participan dos personas: el modelo, que realiza una conducta determinada, y el sujeto, que realiza la observación de dicha conducta y cuya observación determina el aprendizaje.

El aprendizaje social está a la base de la transmisión cultural pues permite que las habilidades adquiridas por algún miembro de la comunidad puedan transmitirse al resto, sin que sea preciso que cada uno las adquiera a partir de su propia experiencia. Muchos investigadores consideran que este tipo de aprendizaje es exclusivo de los seres humanos o, en todo caso, lo amplían a los animales superiores como los primates.

De tal manera que, la teoría de Bandura (1980) se relaciona de forma directa con esta investigación, debido a que muchas de las conductas violentas (Agresiones Verbales) son aprendidas por la observación e imitación de su entorno.

Teoría de la comunicación. Schramm (1963), define la comunicación como una interacción interpersonal y menciona tres elementos esenciales que exige todo proceso comunicativo: 1) La fuente: que puede ser una persona o una organización informativa. 2) El mensaje: que puede tomar cualquier señal que pueda interpretarse. 3) El destino: que puede ser cualquier persona que entienda las señales que la fuente emita.

Asimismo, el citado autor, maneja un cuarto (4to) modelo que dice que si el perceptor recibe el mensaje lo descifra y envía otro entonces da por resultado un proceso dialéctico. En estos procesos o esquemas el autor, se refiere a la comunicación humana, ya sea interpersonal o de grupo y en el que aparece un factor muy importante que es la comunicación de retorno (feed back), que es la respuesta abierta e inmediata, que no se da en la comunicación de grupo.

Definición de capacidad emprendedora

Capacidad. Según Ballester (1992), las capacidades “son potencialidades inherentes a la persona y que ésta puede desarrollar a lo largo de toda su vida, dando lugar a la determinación de los logros educativos” (p. 32). Ellas se cimentan en la interrelación de procesos cognitivos, socio-afectivos y motores.

Asimismo, Pozo (1996):

Las capacidades, son destrezas y habilidades que se evalúan a través de los niveles mínimos de logro establecidos. Los conjuntos de capacidades, de un área determinada del conocimiento, vienen a constituir, con los saberes conceptuales y los saberes actitudinales o las competencias que el estudiante debe ir adquiriendo en el proceso de su formación (p. 82).

La posesión de una capacidad manifiesta que se sabe hacer algo de determinado modo. El ejercicio y la práctica de las capacidades contribuyen a fortificar la voluntad y elevar el espíritu.

El desarrollo de capacidades para aprender con intencionalidad manifiesta de los currículos de orientación cognitiva, plantea la necesidad de reorientar o reivindicar el rol del docente en la enseñanza, para pasar de una función de trasmisión de conocimientos a una de mediación en el proceso de aprendizaje .

Emprendedor. Según Moliner (1995), la persona emprendedora es "la que tiene iniciativas y decisión para emprender negocios o acometer empresas" (p. 279). La Real Academia Española de la Lengua Española, (1992), en el diccionario se define emprender, en su primera acepción, como: "acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño o empresa. Se usa más comúnmente hablando de los negocios que encierran dificultad o peligro" (p. 571).

Asimismo, Garrido (1993), define al emprendedor como: "cualquiera que dirija un equipo de personas para alcanzar unos fines, que no tienen por qué ser exclusivamente materiales, mediante la aplicación de unos recursos económicos" (p. 5).

De una forma coloquial se utiliza el término para denominar a aquella persona que desarrolla un proyecto económico; pues se habla sobre la creación de una empresa, la comercialización un producto, un servicio o procedimientos nuevos y mejorados, la conquista de mercados, iniciativas, actividades.

El emprendedor tiene rasgos de personalidad que lo caracterizan como por ejemplo:

Curiosidad. La mayoría de docentes no enseñan al futuro emprendedor a ser curioso. Y sin embargo, ser curioso por naturaleza, preguntarse cómo funcionan las cosas, por qué las personas compran un producto o dejan de hacerlo, o cómo un pequeño cambio conduce a grandes resultados, es uno de los rasgos característicos de los emprendedores de éxito, capaces de ver algo más allá de lo obvio y de lo que se da por supuesto.

Calibrar los riesgos. En muchas ocasiones se dice que los emprendedores de éxito son aquellos capaces de asumir riesgos. Sin embargo hay que entender esta supuesta "pasión por el riesgo" en su justa medida. Hay riesgos que son, a todas luces inasumibles y que pueden conducir directamente al fracaso empresarial. ¿Cómo se distingue entonces un emprendedor que sabe jugar con el riesgo de otro que no lo hace?

Planificación. Todo emprendedor que se precie de tal suele contar con un plan previo de actuación. Es capaz de contemplar un escenario general en que planificar el conjunto de su actuación para un proyecto concreto, determinar causas y consecuencias de sus decisiones, y observar el conjunto con perspectiva. Es esto lo que le permite asumir riesgos que pueden conducirle al desastre.

Confianza. Un emprendedor de éxito es alguien en quien se puede confiar. Mantiene siempre sus promesas, y tiene la capacidad de extender esa confianza a todos los ámbitos de su actividad empresarial.

Aprenden de sus errores. Una de las habilidades más destacadas de los emprendedores que han sido capaces de mantenerse en la cresta de la ola durante muchos años, es que no sólo son sus primeros y más duros críticos, sino que son capaces de aprender de sus errores para mejorar.

Pragmáticos. Frente a la idea general de que los emprendedores son grandes idealistas dispuestos a sacrificar su vida por un concepto.

Visión espacial. Por alguna razón, las personas que han triunfado en el campo empresarial, suelen tener una visión sobre muchos aspectos de la vida, diferente del resto de la población. No nos referimos desde un punto de vista ideológico, sino que de alguna manera, desarrollan una capacidad de visión espacial superior a la media.

Definición de capacidades emprendedoras

LLamolla (1999) señala que, la capacidad emprendedora o empresarialidad se puede entender como un "conjunto de competencias que el individuo pone en

práctica en determinadas condiciones, pero que no constituyen necesariamente un rasgo personal” (p. 32).

Según el Gobierno de Australia (2003), menciona:

El potencial o capacidad empresarial es el reconocimiento de una oportunidad para crear valor, y el proceso de tomar acción sobre dicha oportunidad, sea que implique o no la formación de una nueva entidad. (p. 15)

Esta definición, permite asociar la capacidad empresarial con la perspicacia para reconocer oportunidades de creación de valor, y no se vincula a ningún tipo particular de empresa, de las cuales se admiten varios tipos: la económica, la social, la pública, entre otras.

El desarrollar máximo de la difusión de la capacidad emprendedora en la sociedad, es fundamental asegurar que los agentes de socialización (familia, escuela, medios y Estado) fomenten valores, conocimientos y modelos de orientación conductual que contribuyan a tal fin. Tales elementos deberían ayudar a mostrar mejor las contribuciones de la empresa al desarrollo social, biografías emprendedoras que sirvan como modelos de rol para la juventud, comportamientos éticos que ajusten la percepción de la opinión pública sobre el papel de la empresa en el empleo, el crecimiento y gobernabilidad democrática. Ello fomentará una percepción positiva del empresariado en la sociedad, lo cual estimulará el interés entre los jóvenes en él, y el fortalecimiento de un entorno que favorezca la opción ocupacional empresarial.

A tal efecto, la generación de una matriz social emprendedora tendría que resultar en un clima social propicio a la aparición y reforzamiento, entre los jóvenes, de disposiciones psicológicas que han sido asociadas con la capacidad emprendedora: la autodeterminación, la auto-eficacia, la innovación, la motivación de logro, la orientación planificadora, la identificación de obstáculos a la acción emprendedora, y otras.

Buena parte de las teorías sobre la capacidad emprendedora han hecho hincapié en la importancia de los factores psicológicos en la aparición, formación y emergencia de dicha capacidad. Recogen el hallazgo de estudios de panel sobre empresarios cuyos puntajes en pruebas psicológicas diversas no muestran cambios luego de varios años), se ha podido mostrar que las características psicológicas asociadas con la capacidad empresarial pueden requerirse de manera distinta según la fase del proceso emprendedor (Chigunta, 2002).

Asimismo, la capacidad empresarial se manifiesta en una variedad de estilos y estrategias fuertemente influenciadas por las características psicológicas del empresario, en interacción con el entorno sociocultural e institucional que le toque enfrentar. Ello requiere que se identifique las mejores formas de promover estos rasgos entre los jóvenes y aumentar las probabilidades de éxito en las empresas que formen o integren.

Llamolla (1999), señala:

La capacidad emprendedora, se debe en su mayoría a unos de los elementos más importantes en las interacciones entre las personas, inicialmente en los negocios (en especial con el auge de la industria informática), pero pronto se ha revelado importante también en el mundo social y cultural. (p. 21)

Los destacados resultados de algunos emprendedores notables en el mundo, han hecho dirigir las miradas a su capacidad de inventar y llevar adelante iniciativas empresariales con diferencia en la comunidad. Se ha puesto de relevancia buscar el desarrollo de estas capacidades como una tarea de los gobiernos, los cuales han visto necesaria la iniciativa de las personas para producir desarrollo económico, más allá de las iniciativas públicas o la presencia de recursos naturales, en parte importante, al reconocer el explosivo desarrollo de las economías de mercado y la incapacidad de las economías más débiles para absorber los grupos de desempleados.

Herruzo (2005), la considera como “la capacidad para desarrollar la actitud emprendedora en base a conocimientos específicos que capaciten para la acción de emprender (de mercado laboral, salidas profesionales, aspectos competitivos, ayudas, requisitos, legislación, etc.) (p. 45).

En el mundo social y cultural pronto se comenzó a reconocer como emprendedores a ciertos tipos de personas que manifiestan influencia sobre sus grupos o al manifestar cierta creatividad artística. Habría que investigar el momento y la razón por la cual se comenzó a llamar la capacidad emprendedora, a fenómenos que antes se llamaban liderazgo o simplemente creatividad.

Dimensiones de la capacidad emprendedora

Para el Grupo Romero (20012), las capacidades emprendedoras presentan las siguientes dimensiones:

Autoconfianza. Según la Fundación Romero (2012) en el Manual de Capacidades Emprendedoras “la autoconfianza es el convencimiento que tiene una persona de realizar con éxito lo que se proponga, y provee de una actitud positiva hacia la vida. Es como una poderosa fuerza que da seguridad” (p. 17).

La autoestima es definida como la noción y el sentimiento de valor basado en el autoconocimiento y en la retroalimentación que recibimos de nuestras experiencias y de las relaciones que establecemos con los otros. Se tiene una buena autoestima cuando se reconocen y valoran las cualidades y fortalezas con las que uno cuenta, aceptando también aquellos aspectos por mejorar. Implica aceptar que no se es perfecto y sentirse satisfecho con lo que se es como persona y con ello actuar en base a los propios recursos.

Según Panez (2007), la autoconfianza es la capacidad del individuo en creer en sí mismo y en la posibilidad de conseguir sus metas personales. La persona emprendedora tiene que tener confianza absoluta en su proyecto y en que está preparada para sacarlo adelante. Va tomar decisiones y lo tiene que hacer de

manera decidida, sin miedo y confiando en sí misma, aunque puedan ser erróneas o el resultado no sea el esperado

La confianza en uno mismo, al igual que la autoestima, se construye interactuando con nuestros padres, nuestra familia, en la escuela y en el trabajo. Es por ello, que se dice que la autoestima se puede transformar, es decir disminuir o aumentar. También influye en nuestra autoestima y en la forma como nos percibimos, los valores y las concepciones del medio cultural donde nos desarrollamos, es decir, nos indican lo que se considera valioso.

De acuerdo a lo vertido por la Fundación Romero, la autoconfianza, es segura, toma decisiones y asume riesgos evaluando la situación; una persona con autoconfianza se siente capaz de lograr lo que se proponga con iniciativa y determinación:

Actúa con seguridad: se plantea metas y las persigue hasta conseguirla.

Toma decisiones con facilidad: confiará en su criterio para analizar, evaluar las alternativas y decidir. Será una decisión informada y optará por la que considere la mejor opción.

Asume riesgos evaluando la situación: afronta los desafíos y no se deja intimidar por los problemas ni por las personas. No es imprudente, mide sus riesgos teniendo la seguridad de vencer cualquier problema que se presente.

Creatividad. De acuerdo a la fundación Romero (2012), la creatividad:

Es el proceso que transforma constructivamente la realidad en algo nuevo y original. En general, es “mirar” un problema o situación de una manera diferente a los demás. Este proceso de transformación constructiva empieza en la forma como se aproxima y se percibe la realidad, y culmina en la forma en cómo se modifica, logrando algo innovador y efectivo (p. 19).

Una condición importante es que la creatividad requiere de un pensamiento flexible que se orienta hacia la diversidad de ideas, es decir reconocer que no hay una única respuesta posible.

Según Panez (2007):

Es la capacidad de creación de elementos nuevos y dinámicos o de solución de problemas, en entornos en donde los recursos o instrumentos son escasos y limitados, y en donde se debe usar el potencial mental para llegar a soluciones adecuada (p. 54)

Es por ello, que la creatividad es una capacidad compleja y que requiere de los siguientes componentes: cognitivo y emocional. Entre los aspectos cognitivos de la creatividad está el pensamiento divergente y las habilidades de transformación.

Guilford (1967) señaló la existencia de dos tipos de pensamiento, siendo estos:

Pensamiento convergente. Se mueve buscando una respuesta determinada o convencional (lo que otros autores llaman pensamiento lógico o vertical).

Pensamiento divergente. Se orienta en diferentes direcciones para encontrar la mejor solución. Implica un afronte flexible evaluando la situación desde diferentes ángulos, y una respuesta original, no estereotipada, que se deriva de la fluidez en el uso de los recursos personales y los que se tienen a la mano.

Esta inventiva para solucionar los problemas no se generan de la nada. El espíritu creador se alimenta de experiencias, de conocimientos y aprendizajes previos que uno posee, así como también, de la propia cultura y muchas veces de saberes tradicionales.

Según la Fundación Romero, la creatividad se caracteriza por acercarse con una mirada que permite buscar y encontrar lo que otros no ven: es indagar, proponer, cambiar y atreverse.

Curiosa: inquieta, con apertura a la experiencia, a la búsqueda y a explorar, a preguntarse y a cuestionar.

Ingeniosa e innovadora: piensa e imagina algo nuevo no presentado antes, se propone alternativas novedosas, únicas, raras y de calidad.

Generadora de cambios: tiene una postura flexible para aceptar y proponer cambios no aceptando todo lo que le proponen.

La creatividad, así entendida, ayuda a redefinir los problemas, a no limitarnos a aceptar lo que se nos dice acerca de cómo deben hacerse las cosas y cómo hemos de pensar. Lo importante aquí es que el uso que se haga de la creatividad sea constructivo, es decir, brinde algún tipo de beneficio o satisfacción a las personas.

Iniciativa. El Grupo Romero (2012), definió a la iniciativa como:

El empuje y la independencia para actuar sin necesidad que te presionen o estén detrás. La iniciativa requiere de autonomía e independencia. Implica dar el primer paso para resolver problemas u obtener logros, para arriesgarse en una acción constructiva. Es tener la actitud y disposición personal para protagonizar, promover, desarrollar ideas y emprender actividades (p. 21).

Por ello, la persona emprendedora asumirá riesgos, pero estos serán calculados ya que el emprendimiento de una empresa no se lleva a cabo de manera aleatoria o improvisando. Para ello es importante acompañar la iniciativa con la planificación y el establecimiento claro de metas u objetivos.

Asimismo, el Grupo Romero señala que la iniciativa, se caracteriza por una actitud proactiva ante la vida. El poseer iniciativa permite generar con agilidad las acciones.

Propone y participa: no espera a que otros vengán a resolvernos los problemas. Piensa en alternativas, opina, resuelve y se muestra dispuesta para la acción.

Actúa antes que los demás: se adelanta a otros, es pionera. Aprovecha las oportunidades que se presentan. Es dinámica y activa.

Motivada: actúa siguiendo su propia motivación más que por presión de otros. Dispuesta a aprovechar las oportunidades que se presentan, resuelta y decidida. Se caracteriza por animar a los demás.

Perseverancia. Para el Grupo Romero (2012), la perseverancia es:

El esfuerzo constante para conseguir un objetivo a pesar de las dificultades. La perseverancia es el esfuerzo continuo para lograr los fines que uno se ha propuesto y mantenerlos en el tiempo. Necesita de energía y motivación para no abandonar la tarea cuando se presentan dificultades (p. 23).

Asimismo, se caracteriza por la constancia y la persistencia hacia un objetivo. Necesita de:

Disciplina: proporciona una forma de actuar y proceder que garantiza mantenerse direccionado hacia los objetivos. Ayuda a alcanzar los resultados y sostenerlos en el tiempo.

Paciencia: pues se debe trabajar mucho en algunas cosas antes de poder ver resultados. Ayuda a no desesperar y continuar trabajando sobre todo en momentos difíciles.

Tolerancia frente a los errores: calma frente a las frustraciones, pues se presentarán dificultades y obstáculos en el camino, y hay que saber afrontarlos, no decaer ni abandonar la tarea.

Marco conceptual

Asertividad. Es la cualidad que define aquella clase de conductas sociales que constituyen un acto de respeto por igual a uno/a mismo/a y a las personas con las que se desarrolla la interacción (García y Magaz, 2003).

Autoasertividad. Grado de respeto en uno de los derechos asertivos básicos. Es la clase de comportamiento que constituye un acto de expresión sincera y cordial

de los sentimientos propios y de respeto a los propios valores, gustos, deseos o preferencias (García y Magaz, 2003).

Heteroasertividad. Es la clase de comportamiento que constituye un acto de respeto a la expresión sincera y cordial de los sentimientos y de valores, gustos, deseos o preferencias de los demás (García y Magaz, 2003)

Innovación y Desarrollo: Capacidad para modificar las cosas, incluso partiendo de formas o situaciones no pensadas con anterioridad, sin que necesariamente exista un requerimiento externo que lo empuje. Implica idear soluciones nuevas y diferentes ante problemas o situaciones requeridos por el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento de la economía donde actúe.

Liderazgo: Habilidad necesaria para orientar la acción de los grupos humanos, en una dirección determinada inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo de la acción de ese grupo. La habilidad para fijar objetivos, el seguimiento de dichos objetivos y la capacidad de dar feedback integrando las opiniones de los otros.

Planificación y organización: Capacidad de determinar las metas y prioridades del negocio, estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos. Incluye la instrumentación de mecanismos de seguimiento y verificación de información.

Negociación: Habilidad para crear un ambiente propicio para la colaboración y lograr compromisos duraderos que fortalezcan la relación. Capacidad para dirigir o controlar una discusión utilizando técnicas ganar planificando opciones para negociar los mejores acuerdos.

Pensamiento estratégico: Habilidad para comprender rápidamente los cambios del entorno, las oportunidades del mercado, las amenazas competitivas y las fortalezas y debilidades de su propia organización a la hora de identificar la mejor respuesta estratégica.

Resolución de problemas: Capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción del problema del cliente atendiendo sus necesidades, problemas y objetivos de negocios (del cliente) y la factibilidad interna de resolución. Incluye la capacidad de idea y soluciones a problemáticas futuras del cliente.

Iniciativa: Predisposición a actuar en forma proactiva y no sólo pensar en lo que hay que hacer en el futuro. Implica marcar el rumbo por medio de acciones concretas, no sólo de palabras.

Emprendimiento: Calidad de emprendedor, que es aquel que lleva recursos económicos desde zonas de baja productividad y poco rendimiento a zonas de alta productividad y buen rendimiento.

1.1 Problema

En la actualidad, las empresas se enfrentan a una gran auge del crecimiento, el cual crea constantes oportunidades de beneficios en diferentes mercados, esta situación genera conocimientos a través de los procesos de aprendizaje que surgen de la experimentación, los resultados más importantes de estos procesos, son la innovación tecnológica y la capacidad para procesar información y convertirla en conocimiento útil y competitivo.

Ello se da en la presente generación, la del conocimiento, es posible a través de la adquisición externa de conocimiento y la creación interna de conocimiento, como proceso que es favorecido por un estilo directivo amigable, la transferencia interna del conocimiento se desarrolla mediante la utilización de mecanismos formales, informales y de soporte tecnológico, favorecidos por una cultura organizacional abierta y receptiva, la integración del conocimiento se desarrolla mediante la utilización de mecanismos formales y de soporte tecnológico, también favorecidos por una cultura organizacional abierta y receptiva; esto favorece el enfoque participativo en el desarrollo de las actitudes en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín- UGEL01 S.J.M- 2014

Drucker (2003), mencionó que:

La organización de los especialistas del conocimiento; la capacidad compartida para generar nuevos conocimientos, diseminados entre los miembros de la organización y materializarlos en productos, servicios y sistemas; la creación de conocimiento organizacional es la clave del proceso peculiar a través del cual estas firmas innovan, son especialmente los puntos de desarrollo de las capacidades emprendedoras de los individuos que laboran en las diferentes organizaciones o instituciones (p. 21).

Asimismo, la experiencia del país muestra que las jóvenes necesitan mejores herramientas conceptuales y metodológicas que les permitan desempeñarse con éxito en sus aspiraciones y requieren una propuesta educativa que los prepare para enfrentar con seguridad el desafío y la responsabilidad de ser productivos para sí mismos y para quienes los rodean.

Recogiendo algunos estudios y experiencias nacionales, se han propuesto tres tipos de competencias laborales, estas son: competencia interpersonal; que guardan relación con la capacidad de trabajar en equipo; competencia organizacional, es la capacidad para gestionar recursos e información y orientación al servicio; y competencia empresarial, asociada con las capacidades en un nivel básico de identificar y leer oportunidades del entorno y administrar las finanzas propias o de una unidad productiva.

El presente estudio, se desarrollará en el CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, donde se observa deficiencias en la formación de jóvenes emprendedores. Es importante para que los jóvenes logren desarrollar la creatividad empresarial y de esta manera desarrollen sus capacidades de trabajo en equipo. La formación de jóvenes emprendedores, busca lograr el desarrollo del educando a través de las competencias empresariales. De esta manera se desarrollarán sus capacidades como trabajo en equipo, la toma de responsabilidades, relacionarse socialmente con otros, orientarse a resultados, utilizar información y gestionar recursos, entre otras. Las capacidades emprendedoras son un conjunto de habilidades y actitudes

asociadas a la productividad y competitividad que permitirán al estudiante iniciarse en el mundo empresarial.

Por lo expuesto en la descripción del problema, se formulan los siguientes problemas.

Problema general

¿Cuál es la relación entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015?

Problemas específicos

Problema específico 1

¿Cuál es la relación entre la asertividad y la dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín?

Problema específico 2

¿Cuál es la relación entre la asertividad y la dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín?

Problema específico 3

¿Cuál es la relación entre la asertividad y la dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín?

Problema específico 4

¿Cuál es la relación entre la asertividad y la dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín?

1.2 Hipótesis

Hipótesis general

Existe una relación significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

Existe una relación significativa entre la asertividad y dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

Hipótesis específica 2

Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

Hipótesis específica 3

Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín.

Hipótesis específica 4

Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín.

1.3 Objetivos

Objetivo general

Determinar la relación entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015

Objetivos específicos

Objetivo específico 1

Determinar la relación entre la asertividad y la dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

Objetivo específico 2

Determinar la relación entre la asertividad y la dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

Objetivo específico 3

Determinar la relación entre la asertividad y la dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

Objetivo específico 4

Determinar la relación entre la asertividad y la dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

II. Marco metodológico

2.1 Variables

Variable 1: Asertividad

“Es la conducta socialmente habilidosa emitida por un individuo en un contexto interpersonal, que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones, derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas de los demás y que generalmente resuelve problemas inmediatos y minimiza la probabilidad de futuros problemas” (Caballo, 2005, p. 48).

Variable 2: Capacidades emprendedoras

Capacidad para desarrollar la actitud emprendedora en base a conocimientos específicos que capaciten para la acción de emprender (de mercado laboral, salidas profesionales, aspectos competitivos, ayudas, requisitos, legislación, etc.) (Herruzo, 2005, p. 29).

2.2 Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de la variable asertividad

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y valores
Autoasertividad	Pasivo	1,2,3,4,5	Casi nunca
		6,7,8,9,10	(0)
	Agresivo	11,12,13,14,15	A veces
		16,17,18,19,20	(1)
Heteroasertividad	Asertivo	21,22,23,24,	A menudo
		25,26,27,28	(2)
	Pasivo-agresivo	29,30,31,32	Casi siempre
		33,34,35,36	(3)

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable capacidades emprendedoras

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas y valores
Autoconfianza	Habilidades		
	Toma de decisiones	1,2,3	
Creatividad	Identidad	4,5,6	Sí tiene (1)
	Imaginación		
	Ingenio	7,8,9	
	Innovación	10,11,12	No tiene (0)
Iniciativa	Autonomía	13,14,15	
	Tolerancia	16,17,18	
Perseverancia	Retos	19,29,21	
	Motivación	22, 23, 24	
	Metas		

Fuente: Elaboración propia

2.3 Metodología

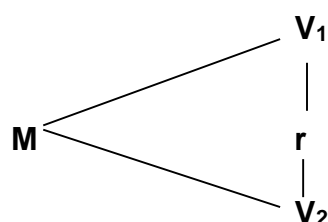
El método que se utilizó es el hipotético-deductivo, que según Tamayo y Tamayo (2001), consiste en proponer una hipótesis como consecuencia de sus inferencias del conjunto de datos empíricos o de principios y leyes más generales; y se seleccionó porque se podrán deducir conclusiones a partir de los resultados contrastados en las hipótesis.

2.4 Tipo de estudio

La investigación es del tipo básica, que según Sánchez y Reyes (1998) permitió la “búsqueda de nuevos conocimientos y campos de investigación...mantiene como propósito recoger información de la realidad para enriquecer el conocimiento científico” (p. 13) y sustantiva porque (1998) “está orientada a describir, explicar, predecir la realidad” (p. 14) que para el caso de nuestra investigación, permitirá revisar la situación cotidiana entre la asertividad y las capacidades emprendedoras.

2.5 Diseño de investigación

Se asumió un diseño no experimental, transversal, correlacional; que según Hernández, Fernández y Baptista (2010), es no experimental, porque “no se realizan manipulación deliberada de las variables” (p. 103), transversal, porque “recopila datos en un solo momento dado”, y correlacional porque “permite relacionar las variables” (p. 104), asertividad y capacidades emprendedoras.



Dónde:

M Muestra

V₁ Observación o medición de la variable 1

V₂ Observación o medición de la variable 2

r Relación entre los resultados de la medición de la V₁ y V₂

Reemplazando:

M 175 estudiantes del CETPRO

V₁ Observación o medición de la variable asertividad

V₂ Observación o medición de la variable capacidades emprendedoras

r Relación entre los resultados de la medición de la las variables asertividad y capacidades emprendedoras.

2.6 Población, muestra y muestreo

Según Tamayo y Tamayo (2007), la población “es la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p. 114), está conformada por 320 estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015, donde las estudiantes son provenientes de los distrito del cono sur, y se consideran como criterios de inclusión el estar asistiendo a clase de manera regular, se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 3
Población de estudio

Especialidad	Estudiantes
Computación	80
Industria del vestido	80
Industria alimentaria	80
Estética personal	80
Total	320

Fuente: Nóminas de matrícula CETPRO.

La muestra según Bavaresco (1994), se considera como “una porción o parte que representa una población y se determina mediante un procedimiento denominado muestreo” (p.86).

La muestra fue probabilística, tomada al azar mediante la aplicación de la fórmula probabilística de Atkin y Colton (1995:78), la muestra es “una porción representativa de la población, que permite generalizar los resultados de una investigación”. Es la conformación de unidades dentro de un subconjunto que tiene por finalidad integrar las observaciones (sujetos, objetos, situaciones, instituciones u organización o fenómenos), como parte de una población. Su propósito básico es extraer información que resulta imposible estudiar en la población, porque esta incluye la totalidad”.

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

Dónde:

n = Muestra

N = Población 320

p = Eventos favorables (0,5)

q = Eventos desfavorables (0,5)

Z = Nivel de significación (1,96)

E = Margen de error(0,05)

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)(320)}{(320 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 (50)(50)} = \frac{(0,9604)(320)}{0,7975 + 0,9604} = \frac{307,328}{1,7579} = 174,328$$

$$n = 175$$

La muestra comprende estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015, y cómo está distribuido en 4 instituciones educativas, realizará mediante el factor de estratificación:

$$fh = \frac{n}{N} = \frac{175}{320} = 0,546$$

Tabla 4
Muestra de estudio

Especialidad	Población	fh	Muestra
Computación	80	0,546	44
Industria del vestido	80	0,546	44
Industria alimentaria	80	0,546	44
Estética personal	80	0,546	43
Total	320		175

Fuente: Nóminas de matrícula CETPRO

2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

La técnica que se utilizó fue la encuesta, que Murphy (2005), la definió como “un método sistemático que recolecta información de un grupo seleccionado de personas mediante preguntas” (p. 26), y se utilizará para el recojo de datos de la muestra seleccionada.

Instrumento

El instrumento que se utilizó fue un cuestionario con la Escala de Likert para ambas variables, que se aplicó a las estudiantes del ciclo básico del CETPRO. La selección de los instrumentos se realizó después de efectuar la operacionalización de variables. Como consecuencia de este proceso se determinó utilizar una ficha de Cuestionario, estructurados con las dos variables, asertividad y capacidades emprendedoras

Cuestionario sobre asertividad

Autora: García y Magaz, 2011

Adaptado: Celestino, M.

Año: 2015

Lugar: Lurín

Objetivo: Medir la asertiividad

Tiempo de duración: 20 minutos aproximadamente

Aplicación: Individual

Contenido: Se ha adaptado un cuestionario de tipo escala ordinal con un total de 36 ítems, distribuido en dos dimensiones: Autoasertividad (20 ítems) y heteroasertividad (16 ítems), cuyas escalas son: Casi nunca (1), a veces (2), a menudo (3), casi siempre (4).

Cuestionario para medir las capacidades emprendedoras

Autor: Grupo Romero, 2012

Adaptado: Celestino, M.

Año: 2015

Lugar: Lurín

Objetivo: Medir las capacidades emprendedoras

Tiempo de duración: 20 minutos aproximadamente

Aplicación: Individual

Contenido: Se ha adaptado un cuestionario de tipo escala ordinal con un total de 24 ítems, distribuido en cuatro dimensiones: autoconfianza (6 ítems), creatividad (6 ítems), iniciativa (6 ítems), y perseverancia (6 ítems).

Validez

El instrumento se sometió al juicio de expertos, que es considerado como la adopción de decisiones, habitualmente definida como una elección entre ciertas opciones bajo incertidumbre, por consiguiente esta elección está determinada esencialmente por dos cosas: primero por el objetivo deseado, y segundo por los supuestos acerca del futuro, tanto más cuanto más relevante sean para determinadas opciones e indicadores de la propiedad medida.

Tabla 5
Juicio de expertos

Nº	Validadores	Resultados	
		Asertividad	Capacidades emprendedoras
1	Mg. Gloria Varona Velazco	Aplicable	Aplicable
2	Dr. Miriam Napaico Arteaga	Aplicable	Aplicable
3		Aplicable	Aplicable

Fuente. Elaboración propia

Confiabilidad del Instrumento

Para la confiabilidad, se aplicó el instrumento a 30 estudiantes con una prueba piloto, donde los estudiantes tenían similares características que la muestra.

La confiabilidad del cuestionario para medir la asertividad, se obtuvo mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, cuya fórmula es:

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right],$$

Dónde:

S_i^2 es la varianza del ítem i ,

S_t^2 es la varianza de los valores totales observados y

k es el número de preguntas o ítems.

Y la confiabilidad para el cuestionario para medir las capacidades emprendedoras, se realizó mediante el coeficiente de confiabilidad KR20:

Tabla 6
Confiabilidad

Cuestionario	Alfa de Cronbach	KR20	Nº ítems
Asertividad	0,929		35
Capacidades emprendedoras		0,812	24

Fuente. Elaboración propia

Los resultados obtenidos en la confiabilidad mediante el Alfa de Cronbach para la variable asertividad y el KR20 para la variable capacidades emprendedoras, teniendo ambos una alta confiabilidad, por lo cual procede su aplicación.

2.8 Método de análisis de datos

La información recogida será tabulada y organizada en una base de datos.

A partir de los datos organizados, se establecerá la frecuencia absoluta y relativa de los datos, los cuales serán presentados en las tablas y figuras correspondientes.

Se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman por ser un estadígrafo para medir la correlación de variables cualitativas ordinales.

Coeficiente de correlación de Spearman

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Donde D es la diferencia entre los correspondientes valores de orden de $x - y$. N es el número de parejas.

Tabla 7
Grado de correlación de Spearman

Interpretación	Valores
Correlación negativa muy alta	0.901 a - 1.00
Correlación negativa alta	0.701 a - 0.900
Correlación negativa moderada	0.401 a - 0.700
Correlación negativa baja	0.201 a - 0.400
Correlación prácticamente nula	0.00 a - 0.200
Correlación prácticamente nula	0.000 a 0.200
Correlación baja	0.201 a 0.400
Correlación moderada	0.401 a 0.700
Correlación alta	0.701 a 0.900
Correlación muy alta	0.901 a 1.000

Fuente: Bisquerra (2009) Anexo 7

III. Resultados

3.1 Descripción de los resultados

Tabla 8

Distribución de niveles de la variable asertividad

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	3	1.8
Medio	79	45.1
Alto	93	53.1
Total	175	100.0

Fuente: Base de datos

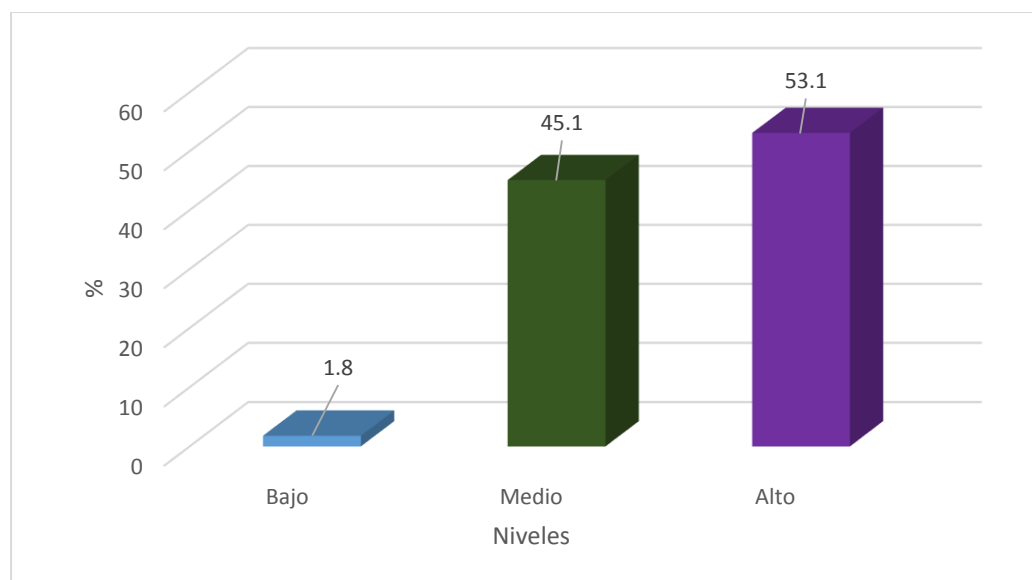


Figura 1. Niveles de la variable asertividad

Interpretación

En la tabla 8 y figura 1 se observó que, con respecto a los niveles de asertividad, del 100% de la muestra, el 53.1% presenta un nivel alto, el 45,1% un nivel medio y el 1.8% un nivel bajo, ello indica que, la mayoría de estudiantes presenta una adecuada asertividad.

Tabla 9
Distribución de niveles de la dimensión autoconfianza

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	50	28.6
Medio	84	48.0
Alto	41	23.4
Total	175	100.0

Fuente: Base de datos

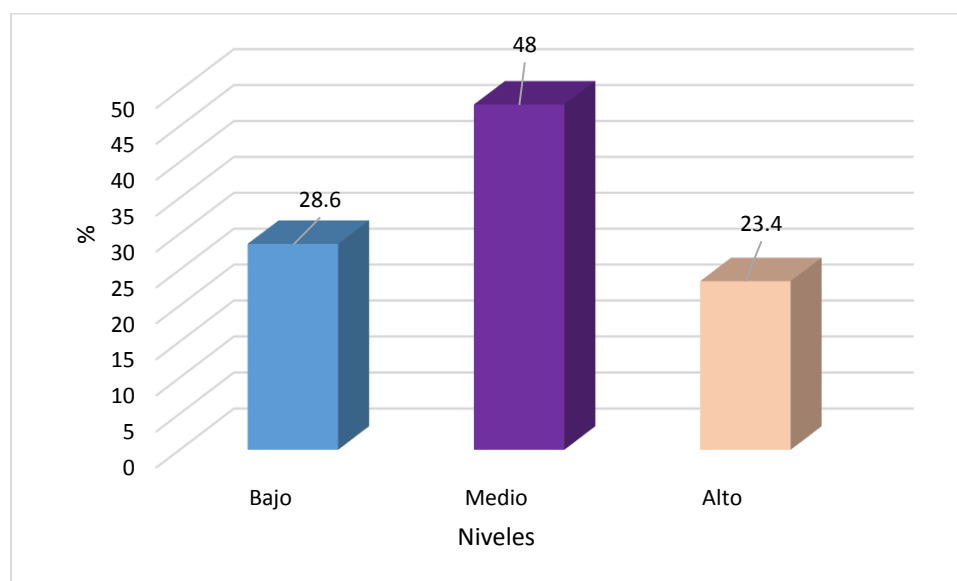


Figura 2. Niveles de la dimensión autoconfianza

Interpretación

En la tabla 9 y figura 2 se observó que, con respecto a los niveles de la dimensión autoconfianza, del 100% de la muestra, el 48% presenta un nivel medio, el 28,6 un nivel bajo y el 23,4% un nivel alto; ello indica que la mayoría de los estudiantes de la muestra presenta deficiencias en la dimensión autoconfianza.

Tabla 10
Distribución de niveles de la dimensión creatividad

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	42	24.0
Medio	96	54.9
Alto	37	21.1
Total	175	100.0

Fuente: Base de datos

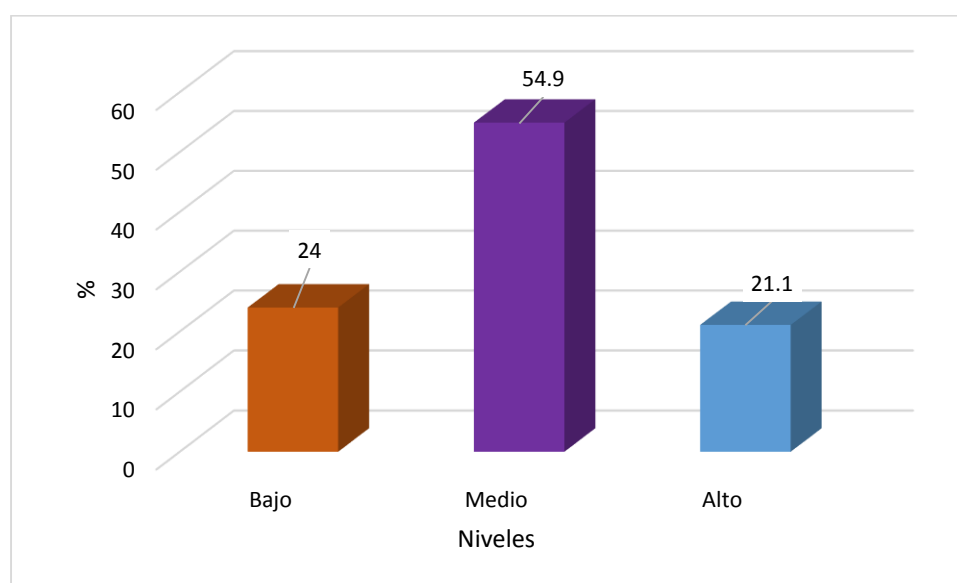


Figura 3. Niveles de la dimensión creatividad

Interpretación

En la tabla 10 y figura 3 se observó que, con respecto a los niveles de la dimensión creatividad, del 100% de la muestra, el 54,9% presenta un nivel medio, el 24% un nivel bajo y el 21.1% un nivel alto; ante ello se puede inferir que, la mayoría de los estudiantes presenta deficiencias en la dimensión creatividad.

Tabla 11
Distribución de niveles de la dimensión iniciativa

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	41	23.4
Medio	71	40.6
Alto	63	36.0
Total	175	100.0

Fuente: Base de datos

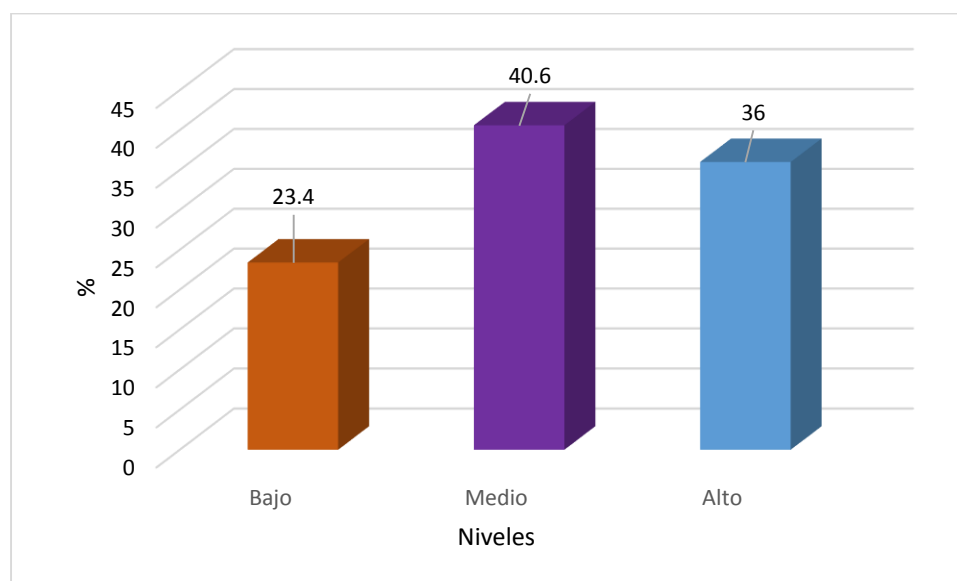


Figura 4. Niveles de la dimensión iniciativa

Interpretación

En la tabla 11 y figura 4 se observó que, con respecto a los niveles de la dimensión iniciativa, del 100% de la muestra, el 40,6% presenta un nivel medio, el 36% un nivel alto y el 23,4% un nivel bajo; ello indica que, la mayoría de los estudiantes presentan deficiencias en la dimensión iniciativa.

Tabla 12
Distribución de niveles de la dimensión perseverancia

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	37	21.1
Medio	88	50.3
Alto	59	28.6
Total	175	100.0

Fuente: Base de datos

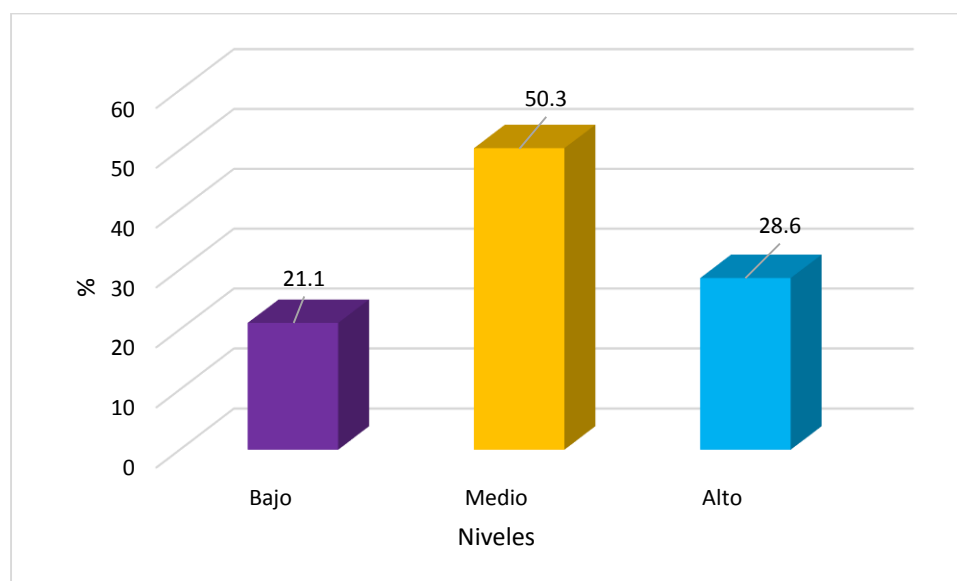


Figura 5. Niveles de la dimensión perseverancia

Interpretación

En la tabla 12 y figura 5 se observó que, con respecto a los niveles de la dimensión perseverancia, del 100% de la muestra, el 50,3% presenta un nivel medio, el 28,6% un nivel alto y el 21,1% un nivel bajo, ante ello se puede inferir que, la mayoría de los estudiantes presentan deficiencias en la dimensión perseverancia.

Tabla 13

Distribución de niveles de la variable capacidades emprendedoras

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	6	3.5
Medio	97	55,4
Alto	72	41.1
Total	175	100.0

Fuente: Base de datos

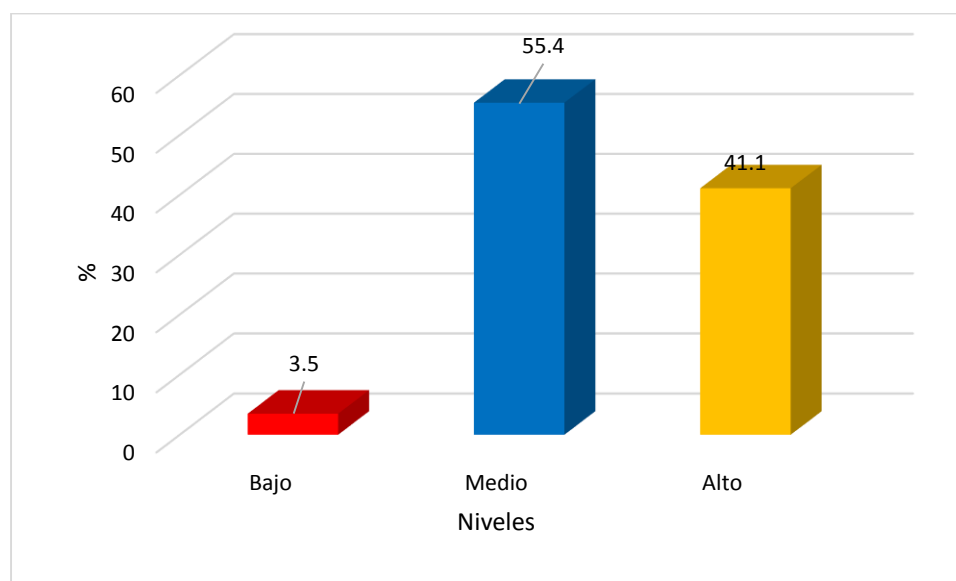


Figura 6. Niveles de la variable capacidades emprendedoras

Interpretación

En la tabla 13 y figura 6 se observó que, con respecto a los niveles de la variable capacidades emprendedoras, del 100% de la muestra, el 55,4% presentan un nivel medio, el 41,1% un nivel alto y el 3,5% un nivel bajo; ello indica que, la mayoría de los estudiantes presenta deficiencias en el desarrollo de las capacidades emprendedoras.

3.2 Análisis inferencial

Hipótesis general

H₀ No existe una relación significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

H₁ Existe una relación significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

Tabla 14

Relación entre la asertividad y las capacidades emprendedoras

		Asertividad	Capacidades emprendedoras
Rho de Spearman	Asertividad	1,000	,710**
	Coeficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	175	175
Capacidades emprendedoras	Capacidades	,710**	1,000
	Coeficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	175	175

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01.

Interpretación

En la tabla 14 se observó que, la variable asertividad está relacionado directamente con la variable capacidades emprendedoras en las estudiantes según la correlación de Spearman ($\rho = 0,710$), representando ésta una alta correlación de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), con una significatividad del 99%; por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

Hipótesis específica 1

H₀ No existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

H₁ Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

Tabla 15

Relación entre la asertividad y la dimensión autoconfianza

		Asertividad	Autoconfianza
Rho de Spearman	Asertividad	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,383**
		N	.
			,000
	Autoconfianza	Coeficiente de correlación	175
		Sig. (bilateral)	175
		,383**	
		,000	
		.	
	N	175	
		175	

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01.

Interpretación

En la tabla 15 se observó que, la variable asertividad está relacionado directamente con la dimensión autoconfianza en las estudiantes según la correlación de Spearman ($\rho = 0,383$), representando ésta una baja correlación de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), con una significatividad del 99%; por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

Hipótesis específica 2

H₀ No existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín.

H₁ Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín

Tabla 16

Relación entre la asertividad y la dimensión creatividad

		Asertividad	Creatividad
Rho de Spearman	Asertividad	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,426**
		N	175
	Creatividad	Coefficiente de correlación	,426**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	175

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01.

Interpretación

En la tabla 16 se observó que, la variable asertividad está relacionado directamente con la dimensión creatividad en las estudiantes según la correlación de Spearman ($\rho = 0,426$), representando ésta una baja correlación de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), con una significatividad del 99%; por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

Hipótesis específica 3

H₀ No existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín.

H₁ Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín.

Tabla 17
Relación entre la asertividad y la dimensión iniciativa

		Asertividad	Iniciativa
Rho de Spearman	Asertividad		
	Coeficiente de correlación	1,000	,523**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	175	175
Iniciativa			
	Coeficiente de correlación	,523**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	175	175

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01.

Interpretación

En la tabla 17 se puede observar que, la variable asertividad está relacionado directamente con la dimensión iniciativa en las estudiantes según la correlación de Spearman ($\rho = 0,523$), representando ésta una baja asociación de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), con una significatividad del 99%; por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

Hipótesis específica 4

H₀ No existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín.

H₁ Existe una relación significativa entre la asertividad y la dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín.

Tabla 18

Relación entre la asertividad y la dimensión perseverancia

		Asertividad	Perseverancia
Rho de Spearman	Asertividad	1,000	,472**
	Coeficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	175	175
	Perseverancia	,472**	1,000
	Coeficiente de correlación		
Sig. (bilateral)	,000	.	
N	175	175	

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01.

Interpretación

En la tabla 18 se observó que, la variable asertividad está relacionado directamente con la dimensión perseverancia en las estudiantes según la correlación de Spearman ($\rho=0,472$), representando ésta una baja correlación de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p<0,05$), con una significatividad del 99%; por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

IV. Discusión

Con respecto a la hipótesis general, se obtuvo como resultado un coeficiente de correlación de Spearman igual a $\rho = 0,710$, representando ésta una relación directa y alta asociación de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015, lo que se relaciona con el estudio de Figueroa y Navarrete (2010) “Análisis exploratorio – descriptivo sobre la asertividad en población estudiantil de colegios municipalizados en la Provincia de Ñuble” para optar el grado de magíster en la Universidad Bío Bío de Chillán, Colombia., llegando a las siguientes conclusiones: El comportamiento asertivo en la población escolar, específicamente alumnos de 8° básico de escuelas municipalizadas de la Provincia de Ñuble, se presenta a veces, lo que quiere decir que existen ocasiones en las cuales los sujetos actúan de manera asertiva y otras donde lo hacen agresiva o pasivamente.

Con respecto a la hipótesis específica 1, se obtuvo como resultado un coeficiente de correlación de Spearman $\rho = 0,383$, representando ésta una relación directa y baja de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015,

Con respecto a la hipótesis específica 2, se obtuvo como resultados un coeficiente de correlación de Spearman ($\rho = 0,426$), representando ésta una relación directa y baja de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

Con respecto a la hipótesis específica 3, se obtuvo como resultados, un rho de Spearman ($\rho = 0,523$), representando ésta una relación directa y baja de

variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015, que se relaciona con el estudio de Covarrubias (2009) “Emprendedores y Empresarios: un enfoque Institucional”, y concluye: La formación de empresarios y el desarrollo de la iniciativa empresarial están estrechamente vinculados a la conformación de las instituciones públicas y privadas y a la forma como éstas evolucionan y se transforman. Un ambiente institucional flexible e innovador es fundamental para generar un buen clima para las inversiones, llevada adelante por sujetos emprendedores, que asumen razonablemente los riesgos implícitos en cualquier actividad económica.

Con respecto a la hipótesis específica 4, se obtuvo como resultado una correlación de Spearman $\rho = 0,472$, representando ésta una baja asociación de variables; asimismo, se obtuvo un p-valor 0,000 menor que el valor de significancia ($p < 0,05$), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de trabajo: Existe una relación significativa entre la asertividad y las dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015.

V. Conclusiones

Conclusiones

- Primera Existe una relación directa, alta y significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015; habiéndose obtenido un rho de Spearman igual a 0,710 y un p-valor igual a 0,000.
- Segunda Existe una relación directa, baja y significativa entre la asertividad y dimensión autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín; habiéndose obtenido un rho de Spearman igual a 0,383 y un p-valor igual a 0,000.
- Tercera Existe una relación directa, moderada y significativa entre la asertividad y la dimensión creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín; habiéndose obtenido un rho de Spearman igual a 0,426 y un p-valor igual a 0,000.
- Cuarta Existe una relación directa, moderada y significativa entre la asertividad y la dimensión iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín; habiéndose obtenido un rho de Spearman igual a 0,523 y un p-valor igual a 0,000.
- Quinta Existe una relación directa, moderada y significativa entre la asertividad y la dimensión perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín; habiéndose obtenido un rho de Spearman igual a 0,472 y un p-valor igual a 0,000.

VI. Recomendaciones

Recomendaciones

- Primera Se recomienda a las autoridades educativas y docentes, fomentar el desarrollo de la iniciativa empresarial en los estudiantes que contribuya a su desarrollo integral y mejoramiento de su calidad de vida.
- Segunda Se sugiere a los docentes de los CETPRO, mayor atención en los niveles de asertividad de sus estudiantes, ya que de ello depende mucho el desarrollo de las capacidades emprendedoras.
- Tercera Se recomienda a los docentes fortalecer la autoconfianza en los estudiantes, para que éstos se sientan cada vez más seguros de poder emprender, y formar sus propias empresas.
- Cuarta Se sugiere a los docentes utilizar estrategias para el desarrollo de la creatividad en los estudiantes, para que a través de la imaginación y la inventiva logren sus objetivos con eficiencia y eficacia.
- Quinta Se sugiere a los estudiantes, ser siempre perseverantes en las acciones empresariales que realizan durante su desarrollo integral, y sean cada vez más emprendedores.

VII. Referencias bibliográficas

Referencias bibliográficas

- Alberti, R. y Emmons, M (1978). *El derecho perfecto: Una guía del comportamiento asertivo*. San Luis Obispo, California: Impact Publishers
- Ausubel, D. (1983). *Psicología educativa*. México: Trillas.
- Ballester, S. (1992). *Metodología de la enseñanza de la matemática*. La Habana: Pueblo y Educación.
- Bandura, A. (1980). *Aprendizaje social*. México: Trillas.
- Bavaresco, A. (1994). *Proceso Metodológico de la Investigación*. Talleres de Litografía MELVIN S.R. Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P (2010). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw-Hill.
- Bustamante, S. (1998) *Autoestima y Asertividad*. Extraído el 10 de septiembre de 2011, desde http://www.institutodelenvejecimiento.cl/upload_img/Autoestima_y_Asertividad_2004.pdf.
- Caballo, V. (1987). *Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Valencia: Promolibro.
- Caballo, V. (2000). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Madrid: Siglo XXI.
- Caballo, V. (2005). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales*. Madrid: Siglo XXI.
- Castanyer, O. (2006). *La asertividad: expresión de una sana autoestima*. Bilbao: Desclée de Brouwer, S.A.

- Chigunta, F. (2002). *Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges*. Londres. Education Development Center.
- Covarrubias, N. (2009). *Emprendedores y Empresarios: un enfoque Institucional*. Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado Barquisimeto, Venezuela.
- De la Plaza, J. (2008). *La inteligencia asertiva*. Santiago: Zig-Zag S.A.
- Drucker, P. (2003). *Innovación y emprendimiento, práctica y principios*. Argentina: Sudamerica.
- Figuerola, L. y Navarrete, O. (2010). *Análisis exploratorio – descriptivo sobre la asertividad en población estudiantil de colegios municipalizados en la Provincia de Ñuble*. Universidad Bío Bío de Chillán, Colombia
- García, E. y Magaz, A. (2003). *Escala de evaluación de la Asertividad, ADCA-1*. Manual Técnico. Madrid: CEPE.
- Garrido, J. (1993). *La empresa, factor dinamizador de la sociedad*. Estudios empresariales, 3, (83), 2-14.
- Gobierno de Australia (2003). *Youth Entrepreneurship Scoping Paper*. Melbourne: Department of Family and Community Services.
- Godoy, L. y Mladinic, A. (2009). *Estereotipos y roles de género en la evaluación laboral y personal de hombres y mujeres en cargos de dirección*. Psykhe, 18 (2): 51-64.
- Grupo Romero (2012). *Manual de capacidades emprendedoras*. Lima: Grupo Romero.
- Guilford, J. (1967). *The nature of human intelligence*. New York: Mc Graw-Hill.

- Herruzo, E. (2005). *Escuela Politécnica Superior*. Universidad de Córdoba, Buenos Aires.
- Lange, A. y Jakubowski, P. (1976). *Conducta asertiva responsable*. Champaign: Researt Press.
- Lazarus, A. (1973). *Conducta asertiva: Buena nota*. Behavior, Teraphy, 4, 697-699
- Llamolla, P. (1999). *Estrategia competitiva*. Barcelona: ESADE.
- Martínez, P. (2009). *Análisis de competencias emprendedoras del alumnado de las Escuelas Taller y Casas de Oficios*. Universidad de Granada. España.
- Mavila, H. (2009). *Factores influyentes en la capacidad emprendedora de estudiantes de áreas técnicas*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
- Moliner, M. (1995). *Diccionario de uso del español*. Madrid: Gredos.
- Naranjo, M. (2008). *Relaciones interpersonales adecuadas mediante una comunicación y conducta asertiva*. Actualidades investigativas en educación, 8 (1): 1-27.
- Panez, R. (2007). *Por los caminos de la resiliencia*. Lima: Panez y Silva Consultores.
- Pozo, J. (1996) *Aprendices y maestros. La nueva cultura del aprendizaje*. Madrid: Alianza.
- Real Academia Española de la Lengua Española (1992). *Diccionario*. Barcelona: Salvat.
- Rich, A. y Schroeder, H. (1976). *La investigación pública en la educación asertiva*. Psychological Bulletin, 83, 1081-1096

- Rimachi, H. (2010). *Propuesta curricular para desarrollar capacidades emprendedoras en el CEAUNE*. Universidad Nacional de Educación. Enrique Guzmán y Valle - La Cantuta, Perú, Chosica.
- Rodríguez, M. (1988). *Autoestima, Clave del éxito personal*. Madrid: El Manual Moderno S.A.
- Rogers, C. (1999). *El profesor y la libertad de aprender*. Madrid: Nárcea.
- Sánchez, H. y Reyes, L. (2006). *Diseño y metodología de la investigación científica*. Lima: Mantaro.
- Tamayo y Tamayo, M. (2001). *El proceso de la investigación científica*. Buenos Aires: Limusa.
- Vargas (2009). *Influencia de la motivación de logro, actitud emprendedora, y autoeficacia emprendedora, sobre la intención emprendedora en los estudiantes*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos Perú.
- Wolpe, J. (1977). *Práctica de la propia conducta*. México: Trillas.

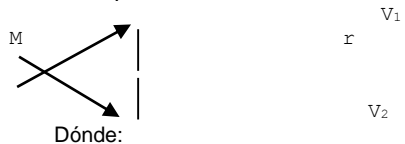
Apéndice

Apéndice A: Matriz de consistencia

TÍTULO: Asertividad y capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables																																			
<p><u>Problema general</u> ¿Cuál es la relación entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015?</p> <p><u>Problemas específicos</u> ¿Cuál es la relación entre la asertividad y la autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad?</p> <p>¿Cuál es la relación entre la asertividad y la creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad?</p>	<p><u>Objetivo general</u> Determinar la relación entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015</p> <p><u>Objetivos específicos</u> Determinar la relación entre la asertividad y la autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad</p> <p>Determinar la relación entre la asertividad y la creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad</p>	<p><u>Hipótesis general</u> Existe una relación directa y significativa entre la asertividad y las capacidades emprendedoras en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín, 2015</p> <p><u>Hipótesis específicas</u> Existe relación directa y significativa entre la asertividad y la autoconfianza en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín</p> <p>Existe relación directa y significativa entre la asertividad y la creatividad en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">Variable 1: Asertividad</th> </tr> <tr> <th style="width: 25%;">Dimensiones</th> <th style="width: 45%;">Indicadores</th> <th style="width: 30%;">Escalas y valores</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Autoasertividad</td> <td>Pasivo</td> <td rowspan="4" style="text-align: center;">Casi nunca (1) A veces (2) A menudo (3) Casi siempre (4)</td> </tr> <tr> <td>Agresivo</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Heteroasertividad</td> <td>Asertivo</td> </tr> <tr> <td>Pasivo-agresivo</td> </tr> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">Variable 2: Capacidades emprendedoras</th> </tr> <tr> <th style="width: 25%;">Dimensiones</th> <th style="width: 45%;">Indicadores</th> <th style="width: 30%;">Escalas y valores</th> </tr> <tr> <td rowspan="3">Autoconfianza</td> <td>Habilidades</td> <td rowspan="9" style="text-align: center;">Sí tiene (1) No tiene (0)</td> </tr> <tr> <td>Toma de decisiones</td> </tr> <tr> <td>Identidad</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Creatividad</td> <td>Imaginación</td> </tr> <tr> <td>Ingenio</td> </tr> <tr> <td>Innovación</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Iniciativa</td> <td>Autonomía</td> </tr> <tr> <td>Tolerancia</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Perseverancia</td> <td>Retos</td> </tr> <tr> <td>Motivación</td> </tr> <tr> <td>Metas</td> </tr> </tbody> </table>	Variable 1: Asertividad			Dimensiones	Indicadores	Escalas y valores	Autoasertividad	Pasivo	Casi nunca (1) A veces (2) A menudo (3) Casi siempre (4)	Agresivo	Heteroasertividad	Asertivo	Pasivo-agresivo	Variable 2: Capacidades emprendedoras			Dimensiones	Indicadores	Escalas y valores	Autoconfianza	Habilidades	Sí tiene (1) No tiene (0)	Toma de decisiones	Identidad	Creatividad	Imaginación	Ingenio	Innovación	Iniciativa	Autonomía	Tolerancia	Perseverancia	Retos	Motivación	Metas
Variable 1: Asertividad																																						
Dimensiones	Indicadores	Escalas y valores																																				
Autoasertividad	Pasivo	Casi nunca (1) A veces (2) A menudo (3) Casi siempre (4)																																				
	Agresivo																																					
Heteroasertividad	Asertivo																																					
	Pasivo-agresivo																																					
Variable 2: Capacidades emprendedoras																																						
Dimensiones	Indicadores	Escalas y valores																																				
Autoconfianza	Habilidades	Sí tiene (1) No tiene (0)																																				
	Toma de decisiones																																					
	Identidad																																					
Creatividad	Imaginación																																					
	Ingenio																																					
	Innovación																																					
Iniciativa	Autonomía																																					
	Tolerancia																																					
Perseverancia	Retos																																					
	Motivación																																					
	Metas																																					

<p>¿Cuál es la relación entre la asertividad y la iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad?</p>	<p>Determinar la relación entre la asertividad y la iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad</p>	<p>Existe relación directa y significativa entre la asertividad y la iniciativa en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad</p>	
<p>¿Cuál es la relación entre la asertividad y la perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad?</p>	<p>Determinar la relación entre la asertividad y la perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad</p>	<p>Existe relación directa y significativa entre la asertividad y la perseverancia en las estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad</p>	

TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA E INFERENCIAL												
<p>TIPO: El presente estudio es una investigación es científica básica, , descriptiva</p> <p>DISEÑO: No experimental de corte transversal y correlacional que según Hernández (2010), permite medir y recoger la información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a la que se refieren.</p>  <p>Dónde:</p> <p>M: Es la muestra de la investigación V_1 : Medición de la asertividad V_2 : Medición de las capacidades emprendedoras r : Posible relación existentes entre las dos variables</p>	<p>POBLACIÓN: La población está constituida por 320 estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín- UGEL01 S.J.M _ 2014</p> <table border="1" data-bbox="672 367 1108 542"> <thead> <tr> <th>Especialidad</th> <th>Estudiantes</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Computación</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>Industria del vestido</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>Industria alimentaria</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>Estética personal</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>320</td> </tr> </tbody> </table> <p>TIPO DE MUESTRA: La muestra será probabilística, tomada de forma aleatoria simple mediante la fórmula de Arkin y Colton (1995):</p> <p>La muestra está constituida por 175 estudiantes del ciclo básico del CETPRO Santísima Trinidad de Lurín-UGEL01 S.J.M _ 2014</p>	Especialidad	Estudiantes	Computación	80	Industria del vestido	80	Industria alimentaria	80	Estética personal	80	Total	320	<p>Variable 1: Asertividad</p> <p>Instrumentos: Test de asertividad Año: 2014 Monitoreo: Responsabilidad del investigador Ámbito de Aplicación: CETPRO Santísima Trinidad Forma de Administración: Individual</p> <hr/> <p>Variable 2: Capacidades emprendedoras</p> <p>Instrumentos: Cuestionario para medir capacidades emprendedoras Autora: Celestino, M. Año: 2014 Monitoreo: Responsabilidad del investigador Ámbito de Aplicación: CETPRO Santísima Trinidad Forma de Administración: Individual</p>	<p>DESCRIPTIVA: El análisis descriptivo a través del software estadístico SPSS, permitirá describir los resultados obtenidos la muestra en estudio, a través de tablas y figuras estadísticas descriptivas.</p> <p>INFERENCIAL: Prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov Prueba de hipótesis: Correlación de Spearman</p>
Especialidad	Estudiantes														
Computación	80														
Industria del vestido	80														
Industria alimentaria	80														
Estética personal	80														
Total	320														

Apéndice B: Matriz de operacionalización de variables

ASERTIVIDAD

Dimensión	Indicadores	Ítems	Escalas de medición	Niveles o rangos
Autoasertividad	Actuar de modo diferente	2. Cuando hago algo que creo que no les gusta a los demás, siento miedo o vergüenza de lo que puedan pensar de mí	Casi nunca (4) A veces (3) A menudo (2) Casi siempre (1)	
	Hacer las cosas imperfectas	7. Me enfado si no consigo hacer las cosas perfectamente		
	Cometer equivocaciones	5. Cuando me equivoco, me cuesta reconocerlo ante los demás.		
		6. Si se me olvida algo me enfado conmigo mismo.		
		15. Cuando creo haber cometido un error, busco excusas que me justifiquen		
	Pensar de manera propia y diferente	1. Cuando alguien dice algo con lo que no estoy de acuerdo, me pone nervioso tener que exponer mi propia opinión		
	Cambiar de opinión	8. Me siento mal cuando tengo que cambiar de opinión		
	Aceptar y rechazar críticas	13. Me cuesta trabajo aceptar las criticas que me hacen, aunque comprenda que son justas.		
		14. Cuando me critican me pone nervioso tener que defenderme.		
	No saber algo	10. Cuando me preguntan algo que desconozco, procuro justificar mi ignorancia.		
		16. Cuando descubro que no sé algo, me siento mal conmigo mismo.		
	No entender algo	12. Me siento mal conmigo si no entiendo algo que me están explicando		
	Formular preguntas	17. Me cuesta hacer preguntas.		
	Hacer peticiones	18. Me cuesta pedir favores.		
	Rechazar una petición	19. Me cuesta decir que NO cuando me piden que haga algo que yo no deseo hacer.		
Expresar sentimientos	2. Cuando estoy enfadado, me molesta que los demás se den cuenta			
	4. Me disgusta que los demás me vean cuando estoy nervioso.			
	11. Cuando estoy triste me disgusta que los demás se den cuenta			
Elogiar y recibir elogios	9. Me pongo nervioso cuando quiero elogiar a alguien			
	20. Cuando me hacen elogios me pongo nervioso y no sé que hacer o decir			
	Actuar de modo diferente	22. Me irrita mucho que me lleven la contraria		

Heteroasertividad	Hacer las cosas imperfectas	27. Me desagrada comprobar que la gente no se esfuerce demasiado en hacer su trabajo lo mejor posible	Casi nunca (4) A veces (3) A menudo (2) Casi siempre (1)	
	Cometer equivocaciones	29. Me siento mal cuando compruebo que una persona que aprecio toma una decisión equivocada		
	Pensar de manera propia y diferente	23. Me molesta que los demás no comprendan mis razones o mis sentimientos		
		30. Me altero cuando ve a alguien comportándose de una manera indebida		
	Cambiar de opinión	24. Me enfado cuando veo que la gente cambia de opinión con el paso del tiempo		
	Aceptar y rechazar críticas	31. Me disgusta que me critiquen		
		35. Me molesta que alguien no acepte una crítica justa		
	Decidir la importancia de las cosas	34. Me desagrada que no se dé a las cosas la importancia que tienen		
	No saber algo	28. Me altero cuando compruebo la ignorancia de algunas personas		
	No entender algo	21. Me molesta que no me entiendan cuando explico algo		
	Formular preguntas	26. Me molesta que me hagan preguntas		
	Hacer peticiones	25. Me molesta que me pidan ciertas cosas, aunque lo hagan con educación		
	Rechazar peticiones	32. Siento malestar hacia la persona que me niega algo razonable, que le pido de buenas maneras		
	Expresar sentimientos	33. Me altera ver a personas que no controlan sus sentimientos: lloran, dan gritos, se muestran excesivamente contentas		

CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

Dimensión	Indicadores	Ítems	Escalas de medición	Niveles o rangos
Autoconfianza	Habilidades	1. Sabe para que es bueno y trata de aprovechar sus habilidades	Si tiene (1) No tiene (0)	
		2. Confía en lo que sabe pero quiere continuar desarrollándose y preparándose.		
	Toma de decisiones	3. Toma decisiones cuando es necesario, sin dilatar las cosas (no deja para mañana lo que tiene que resolver).		
	Identidad	4. Se comporta tal y como es en todo lugar y momento, es decir, es auténtico.		
		5. Enfrenta los problemas sin acobardarse ante los fracasos y dificultades.		
		6. Reconoce sus errores y trata de aprender de ellos para no repetirlos.		
Creatividad	Imaginación	7. Utiliza su imaginación para crear alternativas que pueden parecer un tanto locas		
		8. Observa problemas que parece que nadie tomaba en cuenta.		
	Ingenio	9. Pueden ocurrírsele varias alternativas para resolver un problema.		
		10. Se las ingenia para encontrar la forma de obtener lo que quiere sin perjudicar a otros.		
	Innovación	11. No deja de pensar en como seguir mejorando lo que tiene y ver otras cosas nuevas para hacer.		
		12. Busca otras opciones, no teme a los cambios.		
Iniciativa	Autonomía	13. Es independiente para hacer sus cosas pero no rechaza el apoyo de los demás		
		14. Propone lo que hay que hacer antes que otros		
	Tolerancia	15. No se desanima fácilmente.		
		16. Ante las dificultades no se queda esperando a que desaparezcan solas.		
		17. No le corre a los retos pero evalúa sus opciones antes de lanzarse.		
		18. Piensa constantemente en ampliar lo que tiene o en iniciar otros proyectos.		
Perseverancia	Retos	19. Ha tenido un tropiezo y ha continuado. Mira hacia delante y no hacia atrás.		
		20. Se plantea lo que quiere lograr y no se detiene hasta alcanzarlo		
	Motivación	21. Traza un camino y lo sigue aunque demore en ver los resultados		
		22. Se motiva y le pone ganas a lo que hace.		
	Meta	23. Trabaja duro y parejo para mantener lo que ha logrado		
		24. Considera que el fracaso no es el final.		

Apéndice C: Instrumentos

CUESTIONARIO PARA MEDIR LA ASERTIVIDAD

Estimados, los estudiantes de maestría de la Universidad César Vallejo nos encontramos realizando una investigación con respecto al nivel de asertividad en su institución educativa, por lo que necesitamos conocer la percepción que usted tiene al respecto. Le rogamos que sea lo más sincero posible con el fin de lograr el máximo de objetividad en nuestra investigación.

Lea atentamente y escoja la respuesta que expresa su opinión o percepción y márkela con una aspa (X). Gracias.

CN= Casi nunca

AV= A veces

CS= A menudo

CS= Casi siempre

N°	ÍTEMS	VALORACIÓN			
		CN	AV	AM	CS
	AUTOASERTIVIDAD				
1	Cuando hago algo que creo que no les gusta a los demás, siento miedo o vergüenza de lo que puedan pensar de mí				
2	Me enfado si no consigo hacer las cosas perfectamente				
3	Cuando me equivoco, me cuesta reconocerlo ante los demás.				
4	Si se me olvida algo me enfado conmigo mismo.				
5	Cuando creo haber cometido un error, busco excusas que me justifiquen				
6	Cuando alguien dice algo con lo que no estoy de acuerdo, me pone nervioso tener que exponer mi propia opinión				
7	Me siento mal cuando tengo que cambiar de opinión				
8	Me cuesta trabajo aceptar las criticas que me hacen, aunque comprenda que son justas.				
9	Cuando me critican me pone nervioso tener que defenderme.				
10	Cuando me preguntan algo que desconozco, procuro justificar mi ignorancia.				
11	Cuando descubro que no sé algo, me siento mal conmigo mismo.				
12	Me siento mal conmigo si no entiendo algo que me están explicando				
13	Me cuesta hacer preguntas.				
14	Me cuesta pedir favores.				
15	Me cuesta decir que NO cuando me piden que haga algo que yo no deseo hacer.				
16	Cuando estoy enfadado, me molesta que los demás se den cuenta				
17	Me disgusta que los demás me vean cuando estoy nervioso.				

18	Cuando estoy triste me disgusta que los demás se den cuenta				
19	Me pongo nervioso cuando quiero elogiar a alguien				
20	Cuando me hacen elogios me pongo nervioso y no sé que hacer o decir				
	HETEROASERTIVIDAD				
21	Me irrita mucho que me lleven la contraria				
22	Me altero cuando ve a alguien comportándose de una manera indebida				
23	Me desagrada comprobar que la gente no se esfuerce demasiado en hacer su trabajo lo mejor posible				
24	Me siento mal cuando compruebo que una persona que aprecio toma una decisión equivocada				
25	Me molesta que los demás no comprendan mis razones o mis sentimientos				
26	Me enfado cuando veo que la gente cambia de opinión con el paso del tiempo				
27	Me disgusta que me critiquen				
28	Me molesta que alguien no acepte una crítica justa				
29	Me desagrada que no se dé a las cosas la importancia que tienen				
30	Me altero cuando compruebo la ignorancia de algunas personas				
31	Me molesta que no me entiendan cuando explico algo				
32	Me molesta que me hagan preguntas				
33	Me molesta que me pidan ciertas cosas, aunque lo hagan con educación				
34	Siento malestar hacia la persona que me niega algo razonable, que le pido de buenas maneras				
35	Me altera ver a personas que no controlan sus sentimientos: lloran, dan gritos, se muestran excesivamente contentas				

CUESTIONARIO PARA MEDIR LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

Estimados, los estudiantes de maestría de la Universidad César Vallejo nos encontramos realizando una investigación con respecto al nivel de asertividad en su institución educativa, por lo que necesitamos conocer la percepción que usted tiene al respecto. Le rogamos que sea lo más sincero posible con el fin de lograr el máximo de objetividad en nuestra investigación.

Lea atentamente y escoja la respuesta que expresa su opinión o percepción y márkela con una aspa (X). Gracias.

N°	ÍTEMS	Valoración	
		Sí tiene	No tiene
AUTOCONFIANZA			
1	Sabe para que es bueno y trata de aprovechar sus habilidades		
2	Confía en lo que sabe pero quiere continuar desarrollándose y preparándose.		
3	Toma decisiones cuando es necesario, sin dilatar las cosas (no deja para mañana lo que tiene que resolver).		
4	Se comporta tal y como es en todo lugar y momento, es decir, es auténtico.		
5	Enfrenta los problemas sin acobardarse ante los fracasos y dificultades.		
6	Reconoce sus errores y trata de aprender de ellos para no repetirlos.		
CREATIVIDAD			
7	Utiliza su imaginación para crear alternativas que pueden parecer un tanto locas		
8	Observa problemas que parece que nadie tomaba en cuenta.		
9	Pueden ocurrírsele varias alternativas para resolver un problema.		
10	Se las ingenia para encontrar la forma de obtener lo que quiere sin perjudicar a otros.		
11	No deja de pensar en como seguir mejorando lo que tiene y ver otras cosas nuevas para hacer.		
12	Busca otras opciones, no teme a los cambios.		
INICIATIVA			
13	Es independiente para hacer sus cosas pero no rechaza el apoyo de los demás		
14	Propone lo que hay que hacer antes que otros		
15	No se desanima fácilmente.		
16	Ante las dificultades no se queda esperando a que desaparezcan solas.		
17	No le corre a los retos pero evalúa sus opciones antes de lanzarse.		
18	Piensa constantemente en ampliar lo que tiene o en iniciar otros proyectos.		
PERSEVERANCIA			
19	Ha tenido un tropiezo y ha continuado. Mira hacia delante y no hacia atrás.		
20	Se plantea lo que quiere lograr y no se detiene hasta alcanzarlo		
21	Traza un camino y lo sigue aunque demore en ver los resultados		
22	Se motiva y le pone ganas a lo que hace.		
23	Trabaja duro y parejo para mantener lo que ha logrado		
24	Considera que el fracaso no es el final.		

Apéndice D: Confiabilidad

ASERTIVIDAD – ALFA DE CROMBACH

N°	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35		
1	4	3	2	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
2	2	3	3	2	3	4	4	3	2	4	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	4	2	3	4	2	2	3	3	4	
3	3	4	3	1	4	3	2	3	3	4	3	1	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	2	3	2	2	3	1	2	2	3	3	3	
4	3	3	3	2	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	2	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	
5	3	2	4	3	3	4	4	3	2	3	4	3	3	2	2	1	3	3	4	4	3	3	2	2	3	2	4	3	2	2	3	2	3	4	4	4	
6	4	3	1	2	4	3	4	4	3	4	3	2	4	4	3	4	4	3	1	4	4	3	3	1	3	1	1	3	4	3	3	4	2	3	4	4	
7	3	2	4	2	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	2	3	4	4	3	3	3	4	2	3	3	3	2	3	3	
8	4	4	2	2	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	
9	2	4	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	4	3	3	3	2	3	3	4	3	3	4	2	3	3	3	3	3	3	4	4	
10	3	2	1	1	3	2	4	3	4	3	2	3	2	1	1	4	2	3	2	3	3	2	4	2	4	4	4	4	2	3	2	3	2	4	2	2	
11	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	
12	4	3	4	4	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	2	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	2	2	2	3	3	3	3	
13	3	3	3	1	2	4	2	4	2	4	4	1	4	4	4	3	4	2	3	2	4	4	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	
14	3	3	2	4	1	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	2	4	2	3	3	3	3	2	4	4	
15	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	2	3	4	2	3	4	3	3	3	4	4	4	2	3	3	4	3	3	3	2	3	4	3	4	
16	4	4	1	2	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	4	2	4	4	4	3	4	
17	3	3	4	3	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	1	1	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	
18	4	3	3	1	3	4	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	
19	4	2	1	1	4	3	4	3	2	4	4	3	3	3	2	2	4	3	3	4	3	3	4	1	3	3	4	3	4	4	2	3	4	4	4		
20	3	3	3	2	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	2	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	
21	3	2	3	3	2	2	4	3	3	4	2	2	2	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	4	2	4	3	2	2	2	3	3	3	4	4	
22	4	3	3	2	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	2	3	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	2	2	
23	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	
24	2	3	4	3	3	1	1	2	3	4	3	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	4	2	2	4	2	2
25	2	2	3	1	2	2	3	3	1	3	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	
26	3	3	2	1	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	4	4	3	3	4	4	2	3	3	3	3	
27	2	2	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	
28	3	4	2	3	3	3	4	3	3	4	4	2	2	3	3	2	3	4	4	3	4	4	3	3	4	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	4	
29	3	2	3	1	2	1	1	2	3	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	1	2	2	3	1	1	1	1	1	2	3	1	1	2	3	3	3	
30	4	3	2	4	4	2	3	4	3	4	3	2	2	3	2	2	2	4	3	4	2	3	3	4	3	3	4	2	3	4	2	3	4	4	4	4	

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,929	35

El valor obtenido en el coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach en cuestionario sobre asertividad fue 0,929, ello indica que el instrumento tiene una alta confiabilidad, por lo tanto, procede su aplicación.

CAPACIDADES EMPRENDEDORAS – KR 20

Nº	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	
2	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1
3	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1
4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0
6	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0
7	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1
8	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1
9	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0
10	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1
11	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1
12	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1
13	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1
14	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1
15	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1
16	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1
17	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1
18	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1
19	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
20	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
21	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1
22	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1
24	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1
25	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1
26	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0
27	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1
28	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1
29	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1
30	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1

Estadísticos de fiabilidad

KR20	N de elementos
0,812	24

En el presente estudio el KR20 obtenido es de 0,812 lo cual permite corroborar que el cuestionario sobre capacidades emprendedoras tiene una fuerte confiabilidad.

CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

N°	Autoconfianza							Creatividad							Iniciativa							Perseverancia							Total
	1	2	3	4	5	6	ST	7	8	9	10	11	12	ST	13	14	15	16	17	18	ST	19	20	21	22	23	24	ST	
01	0	1	1	1	0	1	4	1	0	1	1	0	1	4	1	1	0	1	0	1	4	1	1	1	0	1	5	17	
02	0	0	1	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	4	1	0	0	1	0	0	2	9
03	1	0	1	0	1	0	3	0	1	0	0	1	0	2	1	0	1	0	0	1	3	0	1	1	0	0	1	3	11
04	0	1	1	1	1	0	4	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	3	9
05	1	1	1	1	1	1	6	1	0	1	1	0	0	3	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	3	13
06	0	1	1	1	0	1	4	1	0	1	1	0	1	4	1	1	0	1	1	1	5	1	1	1	1	0	1	5	18
07	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	3	1	1	0	0	0	1	3	1	0	1	0	0	1	3	10
08	1	0	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	0	0	4	1	1	1	1	1	1	6	20
09	0	1	1	1	1	0	4	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	3	9
10	1	1	1	1	1	1	6	1	0	1	1	0	0	3	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	3	13
11	0	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	0	1	5	1	1	0	1	1	1	5	1	0	1	1	0	1	4	19
12	0	0	1	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	4	1	0	0	0	1	0	2	9
13	1	1	0	1	1	0	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	0	1	0	1	4	1	1	1	0	1	0	4	17
14	0	1	1	1	1	0	4	1	0	1	1	1	1	5	1	1	0	1	1	1	5	1	1	0	1	0	1	4	18
15	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	0	1	1	5	1	0	1	1	0	0	3	19
16	0	1	1	1	0	1	4	1	0	1	1	0	1	4	1	1	0	1	1	1	5	1	1	1	1	0	1	5	18
17	0	0	1	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	4	1	0	1	0	0	0	2	9
18	1	0	0	1	0	0	2	1	1	0	0	1	0	3	1	1	0	0	0	1	3	0	1	1	0	0	1	3	11
19	0	1	1	1	1	0	4	1	0	1	1	1	1	5	0	1	1	1	0	1	4	1	0	1	1	1	1	5	18
20	1	1	1	1	0	1	5	1	0	1	1	1	0	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	1	0	1	5	19
21	0	1	1	1	0	1	4	1	0	1	1	0	1	4	1	1	0	1	0	1	4	1	0	1	0	1	1	4	16
22	0	1	1	1	1	1	5	1	0	1	0	1	0	3	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	1	0	1	5	18
23	0	1	1	1	1	0	4	1	0	1	1	1	0	4	1	0	1	1	1	1	5	1	0	1	0	1	1	4	17
24	0	1	1	1	1	0	4	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	4	10
25	1	1	1	1	1	1	6	1	0	1	1	0	0	3	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	5	15
26	0	1	1	1	0	1	4	1	0	1	1	0	1	4	1	1	0	1	0	1	4	1	0	1	0	1	1	4	16
27	0	0	1	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	1	4	1	0	1	0	0	1	3	10
28	0	1	0	0	0	1	2	0	0	0	1	0	1	2	1	0	1	0	0	0	2	1	0	1	0	1	0	3	9
29	0	1	0	1	1	0	3	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	2	7
30	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	0	0	4	0	1	1	0	0	1	3	1	0	1	1	1	1	5	18
31	1	1	0	1	1	0	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	1	1	0	1	1	1	5	19
32	1	1	1	0	0	0	3	1	0	1	0	1	1	4	0	1	1	1	1	1	5	1	1	1	0	1	1	5	17
33	1	1	0	1	1	1	5	1	0	1	1	0	1	4	1	1	0	1	1	1	5	1	1	1	1	0	1	5	19
34	1	0	1	1	1	1	5	1	0	1	1	0	1	4	1	0	1	0	1	0	3	0	1	1	1	1	1	5	17
35	1	0	1	1	1	0	4	0	1	1	1	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	19
36	1	0	1	0	0	0	2	0	1	1	1	1	0	4	0	1	1	1	0	1	4	1	0	0	0	0	0	1	11
37	1	0	1	0	0	1	3	0	1	1	1	1	1	5	1	1	0	0	0	0	2	1	1	0	0	1	0	3	13
38	0	1	1	1	1	1	5	0	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	20
39	1	1	1	0	1	1	5	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	0	1	1	1	5	21
40	0	1	1	1	0	1	4	0	1	1	0	1	1	4	1	1	0	1	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	18
41	1	0	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	1	1	1	0	1	0	4	19
42	0	0	0	0	1	1	2	1	0	1	0	1	0	3	0	0	1	0	1	0	2	0	1	0	0	1	1	3	10
43	0	0	0	1	0	1	2	1	0	1	0	0	0	2	1	1	1	0	0	0	3	0	0	1	0	1	1	3	10
44	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	0	1	1	1	0	1	4	19

45	1	0	1	1	1	1	5	0	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	6	0	1	0	1	0	0	2	18	
46	0	1	0	1	0	0	2	0	1	0	0	1	1	3	0	1	1	0	1	0	3	0	0	1	0	0	0	1	9
47	0	1	1	0	1	1	4	1	1	1	1	1	1	6	1	1	0	1	1	1	5	0	1	1	1	1	0	4	19
48	0	1	1	0	1	1	4	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	3	0	0	0	1	1	0	2	10
49	0	0	0	1	0	1	2	0	1	0	0	1	1	3	1	1	0	0	1	1	4	0	0	1	0	1	0	2	11
50	1	1	0	1	0	1	4	0	1	0	1	1	1	4	0	0	0	1	0	1	2	0	1	1	0	1	0	3	13
51	1	0	0	0	0	1	2	0	1	1	0	0	0	2	0	0	1	1	0	1	3	0	0	1	0	1	0	2	9
52	0	0	1	0	1	1	3	1	1	1	1	1	1	6	0	0	1	0	1	1	3	1	0	0	1	1	1	4	16
53	0	1	1	0	0	1	3	0	1	0	1	1	1	4	0	1	0	0	1	1	3	0	0	0	0	1	0	1	11
54	1	0	0	1	1	1	4	0	0	0	1	1	1	3	1	0	1	0	1	0	3	1	1	1	1	1	0	5	15
55	1	1	1	0	1	0	4	1	1	0	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	0	1	0	1	0	1	3	18
56	0	0	1	1	0	0	2	0	0	1	1	0	1	3	0	1	0	0	1	1	3	1	0	1	0	0	0	2	10
57	1	0	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	1	1	5	0	1	1	1	0	1	4	19
58	1	0	1	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	3	1	1	0	0	0	1	3	9
59	0	1	0	1	1	1	4	0	1	0	0	1	0	2	0	1	0	1	0	0	2	1	1	1	1	1	0	5	13
60	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	4	0	1	0	0	1	1	3	0	1	0	0	0	1	2	10
61	1	1	1	0	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	1	1	1	1	0	1	5	0	1	1	0	1	1	4	19
62	0	0	1	1	1	1	4	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	3	0	0	1	1	1	0	3	11
63	1	0	1	1	1	1	5	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	0	1	5	1	0	1	0	1	0	3	17
64	0	0	0	1	0	1	2	1	0	1	1	0	1	4	0	0	0	0	1	1	2	1	1	1	0	1	1	5	13
65	0	1	1	1	1	0	4	1	0	0	0	1	1	3	1	1	0	1	1	1	5	0	0	1	1	0	1	3	15
66	1	0	1	0	0	0	2	0	1	0	1	0	0	2	1	1	1	1	0	0	4	0	1	0	0	0	0	1	9
67	1	0	0	1	1	0	3	1	1	0	1	0	1	4	1	0	0	1	0	0	2	1	0	1	1	0	1	4	13
68	1	0	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	1	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
69	1	0	0	0	0	1	2	0	0	1	1	1	0	3	0	0	1	0	0	1	2	1	1	0	0	1	0	3	10
70	0	1	0	1	0	0	2	1	0	1	0	0	1	3	1	1	0	0	0	0	2	1	1	0	0	0	0	2	9
71	0	1	1	0	1	1	4	0	0	0	0	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	3	9
72	1	1	1	0	1	1	5	1	1	0	0	1	1	4	0	1	0	0	0	1	2	0	0	0	1	1	1	3	14
73	0	1	1	1	0	0	3	1	1	0	1	1	1	5	1	1	0	1	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	18
74	1	0	1	0	0	1	3	1	1	0	0	1	1	4	1	0	0	1	0	0	2	1	0	0	0	1	1	3	12
75	1	0	1	0	0	1	3	1	0	0	0	1	1	3	0	0	0	1	1	0	2	1	0	0	0	1	1	3	11
76	1	1	0	1	1	1	5	1	1	0	1	1	1	5	0	1	1	1	1	1	5	1	0	1	1	0	1	4	19
77	1	0	0	0	1	1	3	1	0	1	0	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	0	0	1	1	1	4	15
78	1	0	1	1	1	1	5	0	1	0	0	1	1	3	0	1	1	0	1	1	4	1	1	1	1	1	0	5	17
79	1	1	1	0	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	1	1	0	1	1	1	5	1	1	1	0	1	1	5	20
80	1	1	1	1	0	0	4	1	1	1	0	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	1	1	1	0	1	0	4	18
81	1	1	1	0	1	1	5	1	1	0	1	0	1	4	1	1	1	1	1	0	5	0	1	0	0	1	1	3	17
82	1	1	1	0	0	0	3	0	1	0	1	0	1	3	0	1	1	1	0	0	3	1	1	0	0	0	0	2	11
83	1	1	1	0	0	1	4	1	0	0	1	0	0	2	0	1	1	0	0	1	3	1	1	0	0	1	1	4	13
84	1	0	1	0	0	0	2	0	1	0	1	0	0	2	1	1	1	1	0	0	4	0	1	0	0	0	0	1	9
85	1	0	0	1	1	0	3	1	1	0	1	0	1	4	1	0	0	1	0	0	2	1	0	1	1	0	1	4	13
86	0	1	1	0	1	1	4	0	1	1	1	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	1	0	0	1	1	0	3	17
87	0	1	0	1	0	0	2	0	1	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	5	9
88	1	0	0	0	0	1	2	1	0	1	0	1	1	4	0	1	0	1	0	1	3	1	1	0	0	1	1	4	13
89	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	1	4	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	3	9
90	1	1	1	1	0	0	4	0	1	0	1	1	1	4	0	1	0	0	0	1	2	1	1	1	0	0	0	3	13
91	1	0	1	1	1	0	4	0	0	1	1	0	0	2	1	0	1	1	1	0	4	1	0	1	1	0	0	3	13
92	1	0	1	1	1	1	5	0	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	1	1	6	22
93	0	0	1	0	1	1	3	1	0	1	0	0	1	3	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	4	11

94	1	0	1	0	0	0	2	0	1	0	1	1	0	3	0	1	0	0	1	0	2	0	1	0	0	0	0	1	8
95	0	0	1	0	1	1	3	1	0	1	0	0	0	2	1	1	1	0	0	1	4	0	0	0	1	1	1	3	12
96	0	1	1	0	0	1	3	0	1	1	0	1	0	3	0	1	0	0	0	1	2	1	0	0	0	1	0	2	10
96	1	0	1	0	1	1	4	1	0	1	0	1	1	4	1	1	1	1	1	0	5	0	1	1	1	1	1	5	18
98	1	0	1	1	1	1	5	0	0	1	1	1	1	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
99	1	1	0	0	1	1	4	0	1	1	1	0	1	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	0	1	1	1	4	17
100	1	0	1	1	1	0	4	0	0	1	1	0	0	2	1	0	1	1	1	0	4	1	0	1	1	0	0	3	13
101	0	1	1	1	1	1	5	0	1	1	1	1	0	4	1	1	0	1	1	1	5	1	0	1	1	1	1	5	19
102	0	0	1	0	1	1	3	1	0	1	0	0	1	3	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	4	11
103	1	1	0	1	0	1	4	0	1	1	1	0	1	4	0	1	1	1	1	1	5	1	1	1	0	1	1	5	18
104	1	0	0	0	0	1	2	1	0	1	0	1	1	4	0	1	0	1	0	1	3	1	1	0	0	1	1	4	13
105	1	1	0	1	1	1	5	0	1	0	1	0	1	3	1	1	0	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	17
106	0	0	0	0	1	1	2	1	0	0	1	0	0	2	1	1	0	0	1	0	3	0	0	0	1	1	1	3	10
107	1	1	0	0	0	0	2	1	0	0	1	0	0	2	1	0	1	0	1	0	3	0	1	0	1	0	0	2	9
108	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	2	1	1	1	0	1	0	4	0	1	0	1	0	0	2	9
109	1	1	0	0	0	0	2	1	0	0	0	1	1	3	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	0	0	1	3	13
110	1	1	0	1	1	1	5	0	1	0	1	0	1	3	1	1	0	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	17
111	0	0	0	0	1	1	2	1	0	0	1	0	0	2	1	1	0	0	1	0	3	0	0	0	1	1	1	3	10
112	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	1	0	0	4	0	1	1	1	1	1	5	19
113	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	0	0	0	3	1	1	1	1	0	1	5	1	0	1	1	1	0	4	17
114	1	1	0	0	0	0	2	1	0	0	0	1	1	3	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	0	0	1	3	13
115	1	1	0	1	1	1	5	0	1	0	1	0	1	3	1	1	0	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	17
116	0	0	0	0	1	1	2	1	0	0	1	0	0	2	1	1	0	0	1	0	3	0	0	0	1	1	1	3	10
117	1	0	1	1	1	1	5	0	0	1	1	1	1	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
118	1	0	0	1	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	18
119	1	1	0	0	0	0	2	1	0	0	0	1	1	3	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	0	0	1	3	13
120	1	1	0	1	1	1	5	0	1	0	1	0	1	3	1	1	0	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	17
121	0	0	0	0	1	1	2	1	0	0	1	0	0	2	1	1	0	0	1	0	3	0	0	0	1	1	1	3	10
122	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
123	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2	1	1	1	0	1	0	4	0	0	0	0	0	0	0	6
124	1	1	0	0	1	0	3	1	1	1	0	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	0	1	4	17
125	1	1	0	0	1	0	3	0	1	1	1	1	0	4	0	0	1	0	1	1	3	1	0	1	1	1	0	4	14
126	1	1	0	0	1	0	3	1	1	1	0	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	0	1	4	17
127	1	0	0	1	1	0	3	0	0	1	1	0	0	2	0	1	1	0	1	0	3	1	1	0	0	0	0	2	10
128	1	1	0	0	1	0	3	1	1	1	0	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	0	1	4	17
129	0	0	1	1	1	0	3	1	0	1	1	0	1	4	1	1	1	0	1	0	4	0	1	0	0	0	1	2	13
130	1	1	1	1	0	1	5	0	0	1	1	0	1	3	0	0	0	1	1	0	2	0	0	1	1	1	0	3	13
131	1	0	0	0	1	0	2	1	0	0	0	0	1	2	0	0	0	1	0	1	2	0	0	0	1	1	1	3	9
132	1	1	0	0	1	1	4	0	0	1	1	0	0	2	1	0	0	0	1	1	3	0	1	0	0	0	0	1	10
133	1	0	0	0	0	1	2	0	1	0	0	0	1	2	1	0	0	0	0	1	2	0	1	0	0	0	0	1	7
134	1	0	0	1	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	18
135	1	1	0	0	1	0	3	1	1	1	0	1	1	5	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	0	1	4	17
136	1	0	0	0	0	1	2	0	1	0	0	1	1	3	1	1	0	0	0	1	3	0	1	1	0	1	1	4	12
137	0	1	1	0	1	1	4	0	1	0	1	1	0	3	0	1	0	0	1	1	3	0	0	0	1	0	0	1	11
138	1	0	1	1	0	1	4	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	1	1	0	5	0	0	1	1	0	1	3	17
139	1	0	1	1	1	1	5	0	0	1	1	1	1	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
140	0	0	0	1	1	0	2	1	0	1	1	0	1	4	0	1	0	1	1	0	3	0	0	0	0	1	1	2	11
141	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	4	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	3	8
142	1	1	0	0	0	1	3	0	1	1	1	0	1	4	0	0	0	1	1	1	3	0	1	1	0	0	0	2	12

143	1	1	1	0	0	0	3	1	1	0	0	1	0	3	1	1	1	0	1	0	4	1	1	0	1	0	1	4	14
144	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	3	0	1	1	1	0	0	3	0	0	0	1	0	0	1	8
145	1	0	1	1	1	0	4	1	0	0	1	0	0	2	1	0	0	0	0	1	2	0	0	0	1	0	1	2	10
146	1	0	0	1	0	1	3	0	1	1	1	0	1	4	1	0	1	1	0	1	4	0	1	0	0	0	1	2	13
147	1	0	1	1	1	0	4	1	0	0	0	1	1	3	1	0	0	1	0	1	3	1	0	0	1	1	1	4	14
148	1	0	0	1	0	1	3	1	0	1	0	0	1	3	0	0	0	1	1	0	2	1	0	1	0	0	0	2	10
149	1	0	1	0	0	0	2	1	0	0	0	1	0	2	1	0	1	0	0	0	2	0	0	1	0	0	1	2	8
150	1	0	1	1	0	1	4	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	1	1	0	5	0	0	1	1	0	1	3	17
151	1	0	0	1	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	18
152	1	0	1	1	1	1	5	0	0	1	1	1	1	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
153	1	0	1	1	0	1	4	1	1	1	1	1	0	5	1	1	1	1	1	0	5	0	0	1	1	0	1	3	17
154	1	0	1	1	1	1	5	0	0	1	1	1	1	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
155	1	1	1	1	0	1	5	1	0	1	1	0	1	4	0	1	0	0	1	1	3	1	1	0	0	0	1	3	15
156	0	1	0	0	1	0	2	1	1	1	1	0	0	4	1	1	1	1	0	0	4	1	0	1	0	0	1	3	13
157	0	0	0	0	1	1	2	1	1	0	0	1	1	4	1	0	1	1	0	1	4	1	1	1	0	1	0	4	14
158	0	1	1	0	1	1	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	0	1	1	1	4	1	0	1	1	0	1	4	17
159	1	0	0	1	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	18
160	1	0	0	1	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	18
161	1	0	1	1	1	1	5	0	0	1	1	1	1	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
162	0	0	1	0	1	0	2	1	1	0	1	0	1	4	1	0	1	1	0	0	3	1	0	0	1	0	0	2	11
163	0	1	1	1	0	1	4	0	1	0	0	0	1	2	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	3	10
164	1	0	1	1	0	1	4	0	0	0	1	1	1	3	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	0	4	12
165	1	1	0	1	1	0	4	1	0	1	0	0	0	2	1	1	1	0	1	0	4	0	1	1	1	1	1	5	15
166	1	1	0	0	0	0	2	0	1	1	0	1	1	4	1	1	1	0	1	1	5	1	0	0	0	0	1	2	13
167	1	0	0	1	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	18
168	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	4	1	0	0	0	1	0	2	1	1	1	0	0	0	3	9
169	0	0	1	1	1	1	4	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	3	0	0	1	1	1	0	3	11
170	1	0	1	1	1	1	5	0	0	1	1	1	1	4	1	1	1	1	0	1	5	1	1	1	0	1	1	5	19
171	0	0	0	1	0	1	2	1	0	1	1	0	1	4	0	0	0	0	1	1	2	1	1	1	0	1	1	5	13
172	0	1	1	1	1	0	4	1	1	0	0	1	1	4	1	1	0	1	1	1	5	1	0	1	1	0	1	4	17
173	1	0	0	1	1	1	4	0	1	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	0	1	1	1	1	5	18
174	1	0	0	1	1	0	3	1	1	0	1	0	1	4	1	0	0	1	0	0	2	1	0	1	1	0	1	4	13
175	1	0	1	1	1	0	4	1	1	1	1	1	0	5	1	1	0	1	1	0	4	0	1	1	1	0	0	3	16

Apéndice F: Juicio de expertos

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
	AUTOCONFIANZA							
1	Sabe para que es bueno y trata de aprovechar sus habilidades	/		/		/		
2	Confía en lo que sabe pero quiere continuar desarrollándose y preparándose.	/		/		/		
3	Toma decisiones cuando es necesario, sin dilatar las cosas (no deja para mañana lo que tiene que resolver).	/		/		/		
4	Se comporta tal y como es en todo lugar y momento, es decir, es auténtico.	/		/		/		
5	Enfrenta los problemas sin acobardarse ante lo fracasos y dificultades.	/		/		/		
6	Reconoce sus errores y trata de aprender de ellos para no repetirlos.	/		/		/		
7	CREATIVIDAD	SI	No	SI	No	SI	No	
8	Utiliza su imaginación para crear alternativas que pueden parecer un tanto locas	/		/		/		
9	Observa problemas que parece que nadie tomaba en cuenta.	/		/		/		
10	Pueden ocurrírsele varias alternativas para resolver un problema.	/		/		/		
11	Se las ingenia para encontrar la forma de obtener lo que quiere sin perjudicar a otros.	/		/		/		
12	No deja de pensar en como seguir mejorando lo que tiene y ver otras cosas nuevas para hacer.	/		/		/		
13	Busca otras opciones, no teme a los cambios.	/		/		/		
14	INICIATIVA	SI	No	SI	No	SI	No	
15	Es independiente para hacer sus cosas pero no rechaza el apoyo de los demás	/		/		/		
16	Propone lo que hay que hacer antes que otros	/		/		/		
17	No se desanima fácilmente.	/		/		/		
18	Ante las dificultades no se queda esperando a que desaparezcan solas.	/		/		/		
19	No le corre a los retos pero evalúa sus opciones antes de lanzarse.	/		/		/		
20	Piensa constantemente en ampliar lo que tiene o en iniciar otros proyectos.	/		/		/		
21	PERSEVERANCIA	SI	No	SI	No	SI	No	
22	Ha tenido un tropiezo y ha continuado. Mira hacia delante y no hacia atrás.	/		/		/		
23	Se plantea lo que quiere lograr y no se detiene hasta alcanzarlo	/		/		/		

24	Traza un camino y lo sigue aunque demore en ver los resultados								
25	Se motiva y le pone ganas a lo que hace.								
26	Trabaja duro y parejo para mantener lo que ha logrado								
27	Considera que el fracaso no es el final.								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Puede aplicar

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] No aplicable []

14 de 11 del 2015


Apellidos y nombre s del juez evaluador: VARONA DELAZCO GLORIA J.

DNI: 08887692

Especialidad del evaluador: MAGISTRÍA EN EDUCACION

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


 Mg. Gloria Varona Delazco
 C.M. 100037692

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA ASERTIVIDAD

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	AUTOASERTIVIDAD							
1	Cuando hago algo que creo que no les gusta a los demás, siento miedo o vergüenza de lo que puedan pensar de mí	✓		✓		✓		
2	Me enfado si no consigo hacer las cosas perfectamente	✓		✓		✓		
3	Cuando me equivoco, me cuesta reconocerlo ante los demás.	✓		✓		✓		
4	Si se me olvida algo me enfado conmigo mismo.	✓		✓		✓		
5	Cuando creo haber cometido un error, busco excusas que me justifiquen	✓		✓		✓		
6	Cuando alguien dice algo con lo que no estoy de acuerdo, me pone nervioso tener que exponer mi propia opinión	✓		✓		✓		
7	Me siento mal cuando tengo que cambiar de opinión	✓		✓		✓		
8	Me cuesta trabajo aceptar las críticas que me hacen, aunque comprenda que son justas	✓		✓		✓		
9	Cuando me critican me pone nervioso tener que defenderme.	✓		✓		✓		
10	Cuando me preguntan algo que desconozco, procuro justificar mi ignorancia.	✓		✓		✓		
11	Cuando descubro que no sé algo, me siento mal conmigo mismo.	✓		✓		✓		
12	Me siento mal conmigo si no entiendo algo que me están explicando	✓		✓		✓		
13	Me cuesta hacer preguntas.	✓		✓		✓		
14	Me cuesta pedir favores.	✓		✓		✓		
15	Me cuesta decir que NO cuando me piden que haga algo que yo no deseo hacer.	✓		✓		✓		
16	Cuando estoy enfadado, me molesta que los demás se den cuenta	✓		✓		✓		
17	Me disgusta que los demás me vean cuando estoy nervioso.	✓		✓		✓		
18	Cuando estoy triste me disgusta que los demás se den cuenta	✓		✓		✓		
19	Me pongo nervioso cuando quiero elogiar a alguien	✓		✓		✓		
20	Cuando me hacen elogios me pongo nervioso y no sé que hacer o decir	✓		✓		✓		
	HETEROASERTIVIDAD							
21	Me irrita mucho que me lleven la contraria	✓		✓		✓		
22	Me altero cuando ve a alguien comportándose de una manera indebida	✓		✓		✓		
23	Me desagrada comprobar que la gente no se esfuerce demasiado en hacer su trabajo lo mejor posible	✓		✓		✓		

24	Me siento mal cuando compruebo que una persona que aprrecio toma una decisión equivocada						
25	Me molesta que los demás no comprendan mis razones o mis sentimientos						
26	Me altero cuando ve a alguien comportándose de una manera indebida						
27	Me enfado cuando veo que la gente cambia de opinión con el paso del tiempo						
28	Me disgusta que me critiquen						
29	Me molesta que alguien no acepte una crítica justa						
30	Me desagrada que no se dé a las cosas la importancia que tienen						
31	Me altero cuando compruebo la ignorancia de algunas personas						
32	Me molesta que no me entiendan cuando explico algo						
33	Me molesta que me hagan preguntas						
34	Me molesta que me pidan ciertas cosas, aunque lo hagan con educación						
35	Siento malestar hacia la persona que me niega algo razonable, que le pido de buenas maneras						
36	Me altera ver a personas que no controlan sus sentimientos: lloran, dan gritos, se muestran excesivamente contentas						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Puede aplicar.

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

...14 de ... del 2015


Apellidos y nombre s del juez evaluador: VARGAS VELAZCO Gloria J

DNI: 08384697

Especialidad del evaluador: M.A.E.S.T.R.I.A. EN EDUCACION

- 1 Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- 2 Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- 3 Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Mg. Gloria Velazco
C.M. 10083762

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA ASERTIVIDAD

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	AUTOASERTIVIDAD							
1	Cuando hago algo que creo que no les gusta a los demás, siento miedo o vergüenza de lo que puedan pensar de mí	/		/		/		
2	Me entiendo si no consigo hacer las cosas perfectamente	/		/		/		
3	Cuando me equivoco, me cuesta reconocerlo ante los demás.	/		/		/		
4	Si se me olvida algo me entiendo conmigo mismo.	/		/		/		
5	Cuando creo haber cometido un error, busco excusas que me justifiquen	/		/		/		
6	Cuando alguien dice algo con lo que no estoy de acuerdo, me pone nervioso tener que exponer mi propia opinión	/		/		/		
7	Me siento mal cuando tengo que cambiar de opinión	/		/		/		
8	Me cuesta trabajo aceptar las críticas que me hacen, aunque comprenda que son justas	/		/		/		
9	Cuando me critican me pone nervioso tener que defenderme	/		/		/		
10	Cuando me preguntan algo que desconozco, procuro justificar mi ignorancia.	/		/		/		
11	Cuando descubro que no sé algo, me siento mal conmigo mismo.	/		/		/		
12	Me siento mal conmigo si no entiendo algo que me están explicando	/		/		/		
13	Me cuesta hacer preguntas.	/		/		/		
14	Me cuesta pedir favores.	/		/		/		
15	Me cuesta decir que NO cuando me piden que haga algo que yo no deseo hacer.	/		/		/		
16	Cuando estoy enfadado, me molesta que los demás se den cuenta	/		/		/		
17	Me disgusta que los demás me vean cuando estoy nervioso.	/		/		/		
18	Cuando estoy triste me disgusta que los demás se den cuenta	/		/		/		
19	Me pongo nervioso cuando quiero elogiar a alguien	/		/		/		
20	Cuando me hacen elogios me pongo nervioso y no sé que hacer o decir	/		/		/		
	HETEROASERTIVIDAD							
21	Me irrita mucho que me lleven la contraria	/		/		/		
22	Me altero cuando ve a alguien comportándose de una manera indelicada	/		/		/		
23	Me desagradaría comprobar que la gente no se esfuerce demasiado en hacer su trabajo lo mejor posible	/		/		/		
24	Me siento mal cuando compruebo que una persona que aprecio	/		/		/		

25	Se motiva y le pone ganas a lo que hace.	/	/	/	/
26	Trabaja duro y parejo para mantener lo que ha logrado	/	/	/	/
27	Considera que el fracaso no es el final.	/	/	/	/

Observaciones (precisar si hay suficiencia): En aplicable

Opinión de aplicabilidad: Aplicable No aplicable 04 de 11 del 20.15

Apellidos y nombres del juez evaluador: Napairo Arteaga Miriam Elizabeth

DNI: 43370792


Especialidad del evaluador: Dra. en educación

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.

² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


 Dra. Miriam E. Napairo Arteaga
 C.P.P. 014370792
 CATEDRÁTICO DE METODOL. DE I.
 DE INVESTIGACIÓN CIENT. II. I. A.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA ASERTIVIDAD

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	AUTOASERTIVIDAD							
1	Cuando hago algo que creo que no les gusta a los demás, siento miedo o vergüenza de lo que puedan pensar de mí	✓		✓		✓		
2	Me enfado si no consigo hacer las cosas perfectamente	✓		✓		✓		
3	Cuando me equivoco, me cuesta reconocerlo ante los demás.	✓		✓		✓		
4	Si se me olvida algo me enfado conmigo mismo.	✓		✓		✓		
5	Cuando creo haber cometido un error, busco excusas que me justifiquen	✓		✓		✓		
6	Cuando alguien dice algo con lo que no estoy de acuerdo, me pone nervioso tener que exponer mi propia opinión	✓		✓		✓		
7	Me siento mal cuando tengo que cambiar de opinión	✓		✓		✓		
8	Me cuesta trabajo aceptar las críticas que me hacen, aunque comprenda que son justas.	✓		✓		✓		
9	Cuando me critican me pone nervioso tener que defenderme.	✓		✓		✓		
10	Cuando me preguntan algo que desconozco, procuro justificar mi ignorancia.	✓		✓		✓		
11	Cuando descubro que no sé algo, me siento mal conmigo mismo.	✓		✓		✓		
12	Me siento mal conmigo si no entiendo algo que me están explicando	✓		✓		✓		
13	Me cuesta hacer preguntas.	✓		✓		✓		
14	Me cuesta pedir favores.	✓		✓		✓		
15	Me cuesta decir que NO cuando me piden que haga algo que yo no deseo hacer.	✓		✓		✓		
16	Cuando estoy enfadado, me molesta que los demás se den cuenta	✓		✓		✓		
17	Me disgusta que los demás me vean cuando estoy nervioso.	✓		✓		✓		
18	Cuando estoy triste me disgusta que los demás se den cuenta	✓		✓		✓		
19	Me pongo nervioso cuando quiero elogiar a alguien	✓		✓		✓		
20	Cuando me hacen elogios me pongo nervioso y no sé que hacer o decir	✓		✓		✓		
	HETEROASERTIVIDAD							
21	Me irrita mucho que me lleven la contraria	✓		✓		✓		
22	Me altero cuando ve a alguien comportándose de una manera indebida	✓		✓		✓		
23	Me desagrada comprobar que la gente no se esfuerce demasiado en hacer su trabajo lo mejor posible	✓		✓		✓		

25	toma una decisión equivocada								
	Me molesta que los demás no comprendan mis razones o mis sentimientos								
26	Me altero cuando ve a alguien comportándose de una manera indebida								
27	Me enfado cuando veo que la gente cambia de opinión con el paso del tiempo								
28	Me disgusta que me critiquen								
29	Me molesta que alguien no acepte una crítica justa								
30	Me desagrada que no se dé a las cosas la importancia que tienen								
31	Me altero cuando compruebo la ignorancia de algunas personas								
32	Me molesta que no me entiendan cuando explico algo								
33	Me molesta que me hagan preguntas								
34	Me molesta que me pidan ciertas cosas, aunque lo hagan con educación								
35	Siento malestar hacia la persona que me niega algo razonable, que le pido de buenas maneras								
36	Me altera ver a personas que no controlan sus sentimientos: lloran, dan gritos, se muestran excesivamente contentas								

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Es aplicable

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] No aplicable []

Apellidos y nombre s del juez evaluador: Nepaiico Antega Miriam Colizasete ⁰⁴ de 11 del 2015

DNI: 43370792

Especialidad del evaluador: Dra. en educación

- ¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del construido
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

