



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Inteligencia emocional y emprendimiento en los estudiantes del 5° año del colegio
San Juan de Trujillo-2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTOR:

Br. Lopez Falla, Jose Ronaldiño (ORCID: 0000-0003-3622-9379)

ASESORA:

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine (ORCID: 0000-0003-3058-816X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

TRUJILLO – PERÚ

2019

Dedicatoria

En primera instancia a Dios, gracias a él por haber brindado ese maná necesario para poder llegar a culminar esta carrera profesional.

Esta tesis solamente se ha podido realizar por el apoyo incondicional y esa fe ardua, que es la de mi madre, por ende, se la dedico a ella, Margarita Marianela Falla Muñoz, eres un gran pilar dentro de mi existir, porque hasta estas alturas me sigues dando lecciones de vida, las pocas palabras que pueda expresar quedan pequeñas a tu gran labor, y tan sólo puedo decir que esto es tan sólo el inicio.

José Ronaldiño López Falla

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a Dios, ya que gracias a él he podido tener resiliencia en todo esta gran y maravillosa experiencia.

Agradecer a mi madre, que a pesar de todas las canas que le he podido sacar por mis locuras, siempre ha estado ahí, madre si lees esto te amo.

También a mi padre, gracias a él he podido aprender como uno debe de pensar al momento de realizar ciertas habilidades en el mundo de los negocios.

A mis amigos, a mis verdaderos amigos que tuvieron la paciencia en soportarme y ayudarme en los peores momentos que alguna vez pasé, gracias.

Jose Ronaldinho López Falla

Página del Jurado

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Lopez Falla Jose Ronaldinho con DNI N° 70457159, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Titulos de la Universidad César Vallejo de la facultad de ciencias empresariales, escuela profesional de administración, declaramos bajo juramento que toda documentación que se adjunta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión, tanto los documentos como de información aportada, por la cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Trujillo, 06 de diciembre de 2019



JOSE RONALDINHO LOPEZ FALLA
DNI 70457159

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado.....	iv
Declaratoria de Autenticidad.....	v
Índice	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	19
2.1. Tipo y Diseño de Investigación	19
2.2. Operacionalización de variables	20
2.3. Población, muestra y muestreo	22
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	22
2.5. Procedimiento	23
2.6. Métodos de análisis de datos	23
2.7. Aspectos éticos	24
III. RESULTADOS	25
IV. DISCUSIÓN.....	32
V. CONCLUSIONES.....	34
VI. RECOMENDACIONES	36
REFERENCIAS	37
ANEXOS.....	41

Resumen

La investigación se ejecutó con el único propósito de determinar la relación que existe entre la inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del Colegio San Juan de Trujillo en el año 2019. Siendo un estudio de diseño No experimental – Transversal - Correlacional, se manejó una muestra constituida por 197 alumnos de la Institución Educativa San Juan de la ciudad de Trujillo. Se encontró que un 18,78% cuenta con un nivel bajo y un 68,52% con un nivel promedio de Inteligencia Emocional. Se obtuvo que el 80,20% de estudiantes cuenta con un nivel promedio y un 19,80% con un nivel alto de Emprendimiento. También se comprobó que entre la variable emprendimiento tiene relación con las dimensiones de la variable Inteligencia Emocional, se encontró un nivel significancia de 0,000 Se determinó que existe relación entre la inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5ª año del Colegio San Juan es positiva y significativa con un coeficiente de correlación es de 0,358 con un nivel de significancia de 0,022, por eso se acepta la hipótesis de investigación

Palabras clave: inteligencia emocional, emprendimiento, innovación, estudiantes, autocontrol

Abstract

The research was carried out with the sole purpose of determining the relationship between the emotional intelligence and entrepreneurship of the students of the 5th year of the San Juan de Trujillo School in 2019. Being a non-experimental design study - Transversal - Correlational, it He managed a sample of 197 students from the San Juan Educational Institution in the city of Trujillo. It was found that 18.78% have a low level and 68.52% have an average level of Emotional Intelligence. It was obtained that 80.20% of students have an average level and 19.80% with a high level of Entrepreneurship. It was also found that among the variable entrepreneurship is related to the dimensions of the Emotional Intelligence variable, a significance level of 0.000 was found. It was determined that there is a relationship between the emotional intelligence and entrepreneurship of the students of the 5th year of the San Juan School is positive and significant with a correlation coefficient is 0.358 with a level of significance of 0.022, so the research hypothesis is accepted.

Keywords: emotional intelligence, entrepreneurship, innovation, students, self-control

I. INTRODUCCIÓN

En estos últimos años existen muchos temas en tendencia hoy en día, estos temas son muy controversiales ya que por el simple hecho de ser nuevos o quizá por la misma exigencia de la evolución del hombre estos temas sean de suma interés e importancia, la primera es un tema muy buena que recién estos años lo hemos escuchado y es por eso que la tomé, es inteligencia emocional; y el otro tema es un tema que se ha predicado desde hace mucho tiempo pero muy pocas personas la seleccionan como variable de estudio y es el emprendimiento, siendo sinceros y en la época en la cuál vivimos (inmersos en la información) en nuestro día a día lo vemos tanto en la parte de la formación académica y también por el lado laboral, por consiguiente que se debe encontrar mejores elementos tanto para ejercer un puesto en una organización o iniciar un propio negocio donde se requiere de más habilidades. Existe un acuerdo, trato o se sabe que hoy en día el sistema educativo (educación primaria, secundaria, universitario y/o técnica) no es algo vital para poder conseguir un puesto de trabajo y más aún un puesto seguro, cómo en otros tiempos donde si existía la falta de profesionales y abundaba la demanda de trabajo, pero ahora es al revés ya que existen demasiadas universidades a nivel mundial y los puestos de trabajos cada vez son menos, hay que tener en cuenta que la inteligencia emocional es otra forma de ser, o por así decirlo inteligentes (Punset 2010).

Hoy por hoy en el Perú, se encuentra en una rotunda desaceleración económica, donde la tasa de desempleo se ha visto en crecimiento y también la de subempleo, por eso muchas personas (peruanos) emprenden, ya que realmente lo que importa es sobrevivir y mantener a una familia, muchas de las personas que generan ingresos lo hacen del día a día, y es por eso que Perú se encuentra en el 4to lugar, con lo cual cuenta con una TEA de 25.1%, esta tasa lo ubica por encima de la Tasa de Latinoamérica 18.8% (Global Entrepreneurship Monitor, 2017). Estos simples detalles nos muestran y brinda un claro marco, para darnos cuenta que el Perú tiene ya de por sí una cultura y espíritu guerrero, ya sea que por nuestras venas corran sangre Inka o quizá más exacto (por el lugar en el que he nacido, vivido y he escuchado de muchas personas la cuál me relaciono) Moche y Chimú y por ende siempre nos movilizamos en buscar algo mejor para cada uno de sus familias.

Hay que ser sinceros y no tratar de ocultar el sol con un solo dedo o de hacernos de la vista gorda, los jóvenes y adolescentes que terminan el 5to año de secundaria, especialmente los de colegios estatales o nacionales no siguen una carrera profesional o técnica, la gran

mayoría ingresa a la población económicamente activa, ya sea por negocios que tienen sus familiares o porque quizá en casa no existe un ingreso alto para poder pagar y estudiar una carrera profesional, comienzan a trabajar en cualquier cosa (Raúl Diez Canseco, 2016). En este hermoso el país, debemos ser directos y frontales no existe colegio con un colegio que involucren como cursos de contabilidad, finanzas tanto personales, etc. Todos estos cursos se basan a un solo enfoque es en emprendimiento, es muy reducido el número de instituciones educativas que lleven cursos de emprendimiento o de economía si es que se habla de forma general, y si yo les estuviera mintiendo, la maya correspondiente del curso sería muy básica.

El Global Entrepreneurship Monitor publicó que Perú se posiciona en el puesto N°3 de todas las naciones que cuenta con gran facultad de poder emprender al nivel mundial, no obstante, estos emprendimientos aparecen y crecen con una pobre característica y estamos hablando de lo que es la innovación, demostrando que su alcance de impacto es muy poco sofisticado y sostenible para fortalecer el desarrollo y crecimiento de nuestra economía. Hay que hacer un hincapié y tener en cuenta que muchos negocios o inicios de cualquier emprendimiento en estos momentos se dan tan solo por cuestión de subsistencia o para sobrevivir y no más por un tema convicción de los emprendedores o disque empresarios (GEM 2017).

Entonces manifiesto y comunico para tanto el sector público y más aún al sector privado, que se debe enseñar, activar la creatividad con una guía correcta para darle forma a sus ideas, impulsar y hacer un llamado con un sentido de urgencia a los ciudadanos, a los mismos peruanos, y darles a entender que los nuevos emprendimientos deben incluir niveles altos de innovación, creatividad, interés y enfoque con la realidad de la localía para que se mantenga en el tiempo esto se debe realizar de manera continua, para así no caer en el intento.

El 48.6% de las personas que tienen un rango de edad 18 hasta 35 años se enfrentan o encuentran una barrera que es una de las debilidades, por no decir la más fuerte, es algo que se nota desde primera instancia ausencia de liquidez para poder seguir desenvolviéndose dentro del mercado e implementando o su negocio; y el 23.6% resalta que tienen la falta de espacio y en la infraestructura como limitante para poder ir evolucionando su negocio. Conjuntamente, el 13.9% resalta que la poca y/o falta de apoyo del Estado también es una característica influyente en el problema para continuar o seguir dando rienda al proyecto o al negocio; y terminando de adicionar, la misma participación asienta que la ausencia de

apoyo de personas o entidades (terceros) en préstamos o falta de inversión es un gran problema hacia continuar en pie y caminando con los propósitos de muchos. (Marcelo, 2017)

Ya hace unos años, para ser exactos el 2017 se dio a conocer una historia de un niño estadounidense que con tan sólo 7 años emprendió su propio negocio de reciclaje y no se percató del suceso ya que le parecía un juego, y eso es una de las características que se va perdiendo mientras uno va pasando los años, los momentos, las vivencias, etc. Y es donde aparece la magia, la imaginación bien ubicada y guiada puede convertirse en una de las majestuosas obras, proyectos, negocios, etc. Y con Ryan (el niño emprendedor) gracias a ello se cree que hoy por hoy tenga un ahorro alrededor maso menos aproximado de 10,000 dólares, que se encuentran ya destinados seguramente para su educación superior ya sea técnica o universitaria o quizá un negocio.

Las instituciones educativas al nivel nacional de nivel secundario, tienen una gran debilidad y no creo que solamente sea en Perú sino también a nivel latinoamericano y por no decir nivel mundial, sin embargo, existen excepciones como las potencias mundiales, dentro de ellas China, Singapur, Macao, Estonia, Japón y Finlandia; y personalmente aprecio y a tesoro los sistemas educativos como la del país Finlandia, ya que su sistema se basa o se resume en una sola palabra flexibilidad. Y en nuestro país el sistema educativo quizá nos encontremos en unos los últimos puestos de la prueba PISA a nivel de nuestra región; pero eso no debe de ser una limitante para progresar y aprovechar la iniciativa de nuestros compatriotas en buscar algo más.

Hoy Perú, está realizando un reforma educativa, si bien se sabe que nuestro sistema educativo carece de muchas cosas a comparación de grandes países y dentro de nuestra región, hoy por hoy quiere cambiar su imagen, uno de ellos es impulsar tanto la innovación y creación de objetos o cosas que luego mañana más tarde se puede impulsar como una iniciativa de emprendimiento, a nivel nacional no existen muchos programas o talleres o en especial concursos sobre emprendimiento o innovación, ya que también es directamente recíproco ya que no hay mucha inversión en ese fondo. Por ejemplo, el Grupo Romero los dueños del Banco de Crédito del Perú tienen un concurso con el único fin de incentivar la innovación, la creación de empresas que sean sostenibles y sustentables, el premio fuera de lo económico es tocar en los concursantes sus pasiones en lo cuál eso puede romper cualquier esquema, el programa o concurso es “Para quitarse el Sombrero (PQS).”, de lo cuál es muy extraño notar a colegios inscritos o instituciones educativas que estén siendo partícipe de

ello, y si el caso es excepcional es que es muy probable que tenga un auspicio o patrocinador que en la mayoría son los padres que desean ver que los sueños o grandes ideas de sus hijos tenga una apreciación mayor, a comparación que en su localía. En todos los colegios de los diferentes académicos menos los institutos y universidad, me refiero a los 3 niveles antes de iniciar los estudios académicos superiores (primaria, secundaria y la educación inicial; puede que sea una locura, pero es verdad), tienen muchas fortalezas, las más grandes son la creatividad, la ilusión y la imaginación, y bueno mientras uno va creciendo viviendo y aprendiendo y estas fortalezas se van perdiendo, mientras uno lo estimule por su propia cuenta. Estas fortalezas a través del tiempo con ciertas ideas, seguimiento y un buen asesoramiento podemos cosechar muy buenos frutos, que pueden repercutir en nuestra economía, en la parte ambiental, en el desarrollo y progreso del país, pero hay que tener que por falta de liquidez o falta de conocimiento tan solo queda en pensamientos, ideas o sueños; y esto puede ser lo más frustrante, y es ahí donde surgen las interrogantes que hubiese pasado si hubiese hecho esto o lo otro...

Muchas personas, que llegan a tornarse profesionales, que se han ido realizando por un solo objetivo en optimizar su lifestyle, la de él y la de su familia en muchos casos, donde siempre el estudiante en el camino surge y afronta muchos obstáculos, problemas tanto en el hogar o quizá económicos, o quizá en el camino se vuelve padre o madre de familia, y en ese proceso de lucha con los retos y problemas, también uno va aprendiendo, obviamente el profesor o el maestro no es nadie, no lo puedes ver ni tocar, ya que su nombre es la vida, y es uno de los que más nos lleva a la lona y nos enseña y nos forja algo llamado carácter, el carácter es un fortaleza para todas las personas, quizá algunas lo tenga más desarrollada que otras, quizá porque el destino quiso prepararlo para sobrellevar retos grandes y también con buenas recompensas. La vida también nos enseña en cómo afrontar las diversas situaciones, en si llorar y quedarse inmerso en ello o llorar, pero así seguir adelante, muchas personas como Salovey y Mayer la denominan habilidades sociales y hoy en nuestros días se le denomina al conjunto de estas habilidades blandas al término de inteligencia emocional. En una pequeña relación que he experimentado: el 35% de los estudiantes de una dicha sección, culminando la educación secundaria postulan a la universidad nacional, el 25% inicia su educación superior en una particular (obviamente son estudiantes que sus padres se encuentran en una condición socioeconómica media-alta) y el 40% inician a trabajar en cualquier lugar o con sus padres, o talvez ponían o aperturaban un negocio de manera muy sencilla como el de los demás, sin estudios previamente realizados, como resultado se

obtenía ingresos del día a día, como para subsistir, pero en muy poco tiempo cerraban o hacían otras cosas ya que algunos ya formaban familia y tenían que trabajar para poder mantener su nueva familia .

Si hacemos conteo en todas las personas la inteligencia emocional, las personas pueden definir que el 80% del éxito de las personas se debe a las habilidades blandas que no uno ha venido adquiriendo y que tan sólo el 20% del éxito se da por conocimientos adquiridos en la universidad o en un instituto, en otros términos, se le denomina coeficiente intelectual (Goleman,1995). Se considera en estos tiempos que el emprender ya no solo es una opción para poder hacer dinero u agregar otro ingreso más al que ya uno pueda tener, hoy por hoy se obtiene un negocio con bajo nivel de inversión o tener mucha disponibilidad económica, a comparación de otros años. Hoy, en pleno siglo XXI estos temas que llamaremos variables, están teniendo un alcance mayor en la existencia de la humanidad, ya que ahora gracias a la globalización podemos sacarle el máximo beneficio y lo cuál podemos crear mucho como es en la tecnología, la ciencia ha crecido bastante y ha ayudado en la calidad de vida de muchos y destrezas como hacer negocios desde a través de redes sociales que contamos en estos momentos.

Después de haber identificado la realidad problemática, pues se decidió investigar si existen antecedentes sobre las mismas variables que se ha identificado, y encontramos a los siguientes autores:

Hay que tener en cuenta que el emprendimiento o el simple hecho de iniciar un negocio, se da o se genera por muchos factores, sin embargo, en mi pequeña apreciación (digo pequeña porque tan sólo he emprendido 3 veces en mi vida) puede afirmar que se genera por el simple hecho que con el dinero que siempre ingresa a casa no es suficiente. Hay estudios donde confirman, y en Perú para ser precisos siempre falta de forma mensual 500 soles, de lo cuál se pueden generar porque existen demandas como pagar la universidad, la letra del coche, pagando un préstamo personal, etc.

Otras veces el emprender se hereda, no has visto por casualidad que tanto los padres y los hijos hacen dinero, emprenden porque tienen una guía o un patrón dentro de la familia. Muchas personas y sociólogos afirman que esto, porque es un patrón o tendencia en lo que uno quiere convertirse, existe un claro ejemplo en un libro Rich Dad Poor Dad de Robert Kiyosaki (este libro fue publicado en el 2017) donde el padre de Mike se

convierte en un gran empresario, gracias a que su padre le dio esa formación en casa, con claros ejemplos de vida para poder así enfrentar su vida.

Maza, Rodríguez y Tovío (2015) en su tesis:

Capacidad de fomento del espíritu emprendedor en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena-Colombia. Esta investigación fue de tipo descriptiva. Se manejó una encuesta a una muestra de 182 estudiantes universitarios registrados de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena. Concluyó que: La Facultad de Ciencias Económicas no cuenta con políticas de emprendimiento, sin embargo, la institución está comprometida a través del Consultorio Empresarial, realizado con el único fin de apoyar e impulsar la proyección social de la Facultad de Ciencias económicas, a través de la interacción, Universidad – Sector productivo - Comunidad, presentando alternativas de solución a la problemática empresarial y social de la Región Caribe. Este órgano de también procura constituir un núcleo especial más tarde, para que ellos interactúen de forma efectiva y eficaz con el entorno empresarial.

Las universidades son centros de estudios fundamentales, e igual que los institutos, ya que, gracias a ello determinaremos que será de nuestra vida por los siguientes 20, 30 o 40 años; o a veces existen muchas personas también que gracias a su carrera emprenden, en el mundo de la ciencia, tanto los farmacéuticos, ingenieros químicos, etc. Aperturan su negocio direccionado bajo los alineamientos de su experiencia académicas, sin embargo, no del todo están instruidos en cómo aperturar un negocio, como controlarla, dirigirla, gestionarla, etc.

Todo emprendimiento siempre va ir ligado a la forma de pensar de su dueño, de acuerdo ese enfoque se verán los posibles resultados, tanto de visión, carácter, perfil, autodisciplina, etc. El autoempleo es muy diferente que ser empleado, sí fácilmente se puede decir porque hay 4 letras demás, pero no, la diferencia es donde uno ya tiene un sistema armando para trabajar teniendo un horario de trabajo, y el otro no, en uno recibes sólo un sueldo, en el otro tan sólo percibes ganancias.

La inteligencia emocional todas las personas la tenemos solamente que uno más que otros, es algo nuevo que nos ayuda a despertar tanto conocerse uno mismo y a estar mejor su propio ser. Muchas personas hoy por hoy recomiendan en tener un tiempo para uno

mismo, al paso de los días estamos totalmente rodeados de tecnología, donde perdemos el centrum espiritual y dejamos de lado nuestras raíces, la del ser humano.

Nuestro día a día, las personas cargan muchos mundos consigo mismo (laboral, familiar, personal, etc.), los niveles de presión o estrés en estos tiempos es mucho mayor a comparación de 10, 15, 20 y 25 años atrás, hoy todo está automatizado, las personas hoy trabajan más y viven menos. Las situaciones que uno afronta cada día si no se tiene una buena inteligencia emocional pueden llevar a grandes catástrofes tanto en un ámbito laboral como en un lugar de negocios, pero si se sabe manejar con suma delicadeza e interés se pueden lograr muchos premios éxitos en instantes.

Baño e Hidalgo (2016) en su tesis:

Producción audiovisual de Inteligencia Emocional. Universidad de las Américas – Quito. Su objetivo general fue crear y producir un cortometraje de alta calidad en dos dimensiones que transmita un mensaje acerca de las consecuencias que podría causar el no actuar con inteligencia emocional, dirigida a adolescentes de 15 a 18 años. Su muestra El público objetivo es de 15 a 18 años por lo que se decidió a tomar una muestra para realizar las encuestas y obtener los resultados sobre satisfacción con el producto audiovisual. Esta información permite enfocar adecuadamente los resultados de este trabajo. Concluyó que la inteligencia emocional se basa en distintos aspectos que ayudan a enriquecer el equilibrio sentimental de una persona, parte de la base de comprender nuestras emociones hasta llegar a dominarlas al aplicarlas en distintas situaciones, Las emociones son muy poderosas a la hora de ejecutar acciones, por eso la importancia de la disciplina en la educación de la mente al momento de elegir decisiones, lo cual influirá en las acciones posteriores.

Las emociones y sentimientos son estados de ánimo demasiadas intensas, sino se llega a tener un buen control de ellas, tendremos muchas consecuencias o resultados mañana más tarde muy desfavorables o muy benevolentes. La base de todo esto, es saber pensar con precisión y asertividad en tiempo record e imaginarnos que desencadenaría nuestras acciones al momento de ejecutarlas.

El equilibrio emocional de las personas en esta sociedad es vital para poder convivir todos en armonía, las experiencias que cada uno recoge cada día ayuda en el desarrollo personal de la persona, solamente hay que saber discernir entre lo bueno y lo malo.

Si una persona no tiene el carácter idóneo para poder soportar todo lo que emana un emprendimiento, esta va a terminar fracasando tarde o temprano. De las personas adultas se dicen que son personas más preparadas para poder iniciar un negocio, sin embargo, hay que tener en cuenta que hay muchos adultos que inician un negocio y lo terminan cerrando en transcurso de los 2 o 3 años, hoy por hoy existe muchos jóvenes con una idea muy diferente sobre emprender o tener un trabajo fijo.

Los estudios resaltan, que los jóvenes de este siglo XXI son personas que tienden afrontar más riesgos, personas que toman iniciativa, que se lanzan al ruedo, lo hacen más por experimentar a comparación de ir algo seguro, en estos ensayos de prueba y error, es donde más hay que resaltar, ya que, de esa experiencia, las personas van a llegar a subir sus estándares y tendrán una eficacia y una eficiencia de un nivel superior, atinándole a las situaciones que se presentarán en un futuro.

Manosalvas (2017) en su tesis:

Relación de la Inteligencia Emocional con la intención de emprendimiento y la autoeficacia emprendedora. Pontificia Universidad Católica del Perú. Tiene como objetivo principal, analizar la relación de la inteligencia emocional sobre la intención de emprendimiento. El diseño de la indagación utilizó una orientación cuantitativa con una lógica deductiva. Utilizó 3 encuestas (El instrumento de autoeficacia emprendedora de De Noble, Test de inteligencia emocional desarrollado por Schutte SSRI y una encuesta con Sistema Likert). Se concluyó que la inteligencia emocional responde de forma directa con la intención de emprendimiento; no obstante, este trato está influenciado por la autoeficacia emprendedora para tener una correlación total con la variable de intencionalidad. La consecuencia permite afirmar la convicción de tener las capacidades y las habilidades en la propia eficacia emprendedora se corresponden de manera significativa con el comportamiento intencional, siendo un lazo dispensable entre la inteligencia

emocional y la intención de emprendimiento en la población de estudiantes universitarios de Ecuador.

Tener seguridad y confianza de lo que uno realiza lo llevará a tener mejores resultados, a comparación de una persona que siempre para procrastinando las cosas. La convicción es una cualidad que se podría ser inquebrantable, ya que a veces lo único necesita tan sólo para lograr sus sueños, es seguir dándole, quién sabe que en ese intento sea el que lo llevo a lo que tanto anhelaba.

Los jóvenes que creen en sí mismo y apuesta por ello, tendrán un punto a su favor en el proceso, donde pueden percibir el éxito siendo parte de él mismo. La autoconfianza es una de las bases de la I.E. y si lo involucramos con el emprendimiento, tendremos de por si un panel más claro de los resultados que se generará.

Las personas cuentan obviamente con una virtud, la que es sentir, vivir; todas las personas desde que se levantan ya tienen un estado de ánimo, bien pueden estar motivados o desmotivados, y en los negocios eso no puede pasar por alto, gracias a ello una persona puede afrontar mejor las cosas, o los puede aplazar porque quizá no sea un claro momento para poder manejarlo.

Los objetivos dentro de un negocio son de suma importancia, ya que de acuerdo a ello se sabe a dónde se quiere llegar, tener un norte en el negocio conllevará a alinear todas las velas para poder llegar. Cuando se logra cada objetivo, se desencadena una serie de hormonas en nuestro cerebro y esta lo irriga por todo nuestro cuerpo y nos hace sentir mejor, pero cuando no se logra a los objetivos, tampoco se debe echar a llorar y dejar todo de lado, sino más bien se debería replantear el plan y ejecutarlo otra vez.

Las emociones personales deben ser separadas al momento de laborar, y la verdad eso es muy difícil hasta para personas más expertas o profesionales, lo que sucede ahora es que recién existen estos términos para poder englobar estas habilidades sociales. Las habilidades blandas son una serie de virtudes que vas desarrollando con el día a día, eso significa que no debemos molestarnos con nosotros mismos, pero sí hay que poner atención cómo nos vamos desarrollando, adaptando y creciendo en este basto mundo.

Las realidades de muchas personas influyen directamente en su comportamiento, su forma de hablar, de actuar, y hasta de su mismo pensar, obviamente que existen casos que hay algunas excepciones, pero son esas personas que están dispuestas a pagar el precio o el costo de la vida.

Muchas personas creen que el éxito tiene que ser necesariamente monetaria, para muchas otras es la otra cara de la moneda, como tener paz interior o tener una familia que no le falte nada. En mi experiencia me he podido juntar, conversar, hasta inclusive convivir con personas que tienen mucha pariedad de poder adquisitivo, y también con personas que tienen una clase económica baja y otros de clase media, y lo que he podido darme cuenta que en su mayoría de los de la clase “A” trabajan el tema de la abundancia y eso genera muchas virtudes en la persona, ya que en ese proceso desarrollan el carisma, el liderazgo, la responsabilidad, y también en su mayoría desarrollan el saber trabajar bajo presión.

El emprender tiene sus ventajas y también obviamente sus desventajas, es más sacrificado que trabajar cumpliendo 8 horas al día o 48 horas a la semana, en un negocio propio sabes tu hora de entrada y muchas veces no tienes horario de salida, porque te vuelves prácticamente un yo-yo de tu negocio, a menos que inicies poniendo una fábrica con más de 200 empleados. Los que están dispuestos a emprender algo o iniciar una actividad económica, de algo si estoy seguro, que vale la pena, pero siempre hay que tener las esferas de tu vida en equilibrio: la familia, la salud, tiempo y dinero.

Vargas (2012) en su tesis:

La motivación de logro en emprendedores de negocios culturales de la ciudad de Huamanga – Ayacucho, Pontificia Universidad Católica del Perú. El diseño fue un diagnóstico cuantitativo, se tomó una población de 60 emprendedores culturales ayacuchanos, utilizó un cuestionario. Se llegó a encontrar que Los negociantes/empresarios con el nivel de motivación más bajo podrían demostrar y presentar mayores dificultades en el aprendizaje, en lugar decidiese anunciar en proyectos educativos empresariales de prototipo formal y/o no formal, se debe a que sus objetivos no precisamente están orientados a su auto–superación y la búsqueda superviviente de retroalimentación sobre sus acciones y progresos. Su asistencia en actividades dentro y fuera de clase, que beneficien y faciliten su aprendizaje

pero demanden una energía superior que al que están acostumbrados disminuiría ampliamente, ya que sería un poco más difícil identificar con mayor luminosidad el beneficio de las mismas en el desarrollo de su imagen futura emprendedora, se debe que a su poca tolerancia al fracaso y débil capacidad de involucramiento en planes de largo plazo, como los de autoformación y creación de negocios, lo cual desencadenaría en el peor de los casos su deserción o mínima dedicación a aquellas actividades importantes vinculadas a ellos.

La estimulación de las personas en un cuadro laboral, es vital, ya que de acuerdo a ello se puede obtener mejores o peores resultados de forma individual o de equipo. También hay que recordar que la motivación influye en todo, en nuestras capacidades cognitivas, sociales, etc. Puede influenciar en nuestro aprendizaje, en percibir menos o quizá más de lo normal.

Cuando se trabaja en equipo se debe tener en cuenta muchos factores, una de las principales es compromiso, ya que un equipo trabaja todos por igual, para así poder la optimización económica, la de recursos, etc. Pero hay que tener en cuenta que los objetivos establecidos deben de ser acorde a la visión que se tenga.

Y ahora, todos los puntos de vista en las páginas anteriores, también se decidió indagar y recopilar información en los libros tanto del psicólogo, periodista y escritor Daniel Goleman y entre otros.

Esta facultad nos ayuda a distinguir sentimientos dentro de uno y en el resto. La I.E. ayuda a acceder y a tener una razón de propios sentimientos y emociones, adiestrarnos a perversos fracasos y a estruendosas coacciones que son demandas por par del mismo trabajo o labor, juzgar las emociones y el sentir del resto y de acuerdo a ello ser empáticos con el sentir de la persona, interiorizar de forma gradual nuestra facultad de trabajo en unidad y acoger una actitud optimista, mutuo y a su vez volviéndonos en seres empáticos, que apoyará en la mayoría ocasiones de poder acrecentar nuestro avance personal (Goleman 1997, pp 7-8).

Daniel Goleman tiene un libro llamado Inteligencia emocional, ya desde 1996 ha brindado a los lectores e investigadores un nuevo mundo que investigar, indagar, experimentar, desde hace más de 20 años se viene analizando y aprendiendo un ámbito denominado por él, inteligencia no cognitiva.

La esencia o el sentido de entender la inteligencia emocional, lo que hoy por hoy se acuña como el conjunto de las habilidades blandas, se engendra con la idea de tener un único propósito de indicar con una simple y recóndita pregunta, que en primera instancia se puede predecir la respuesta tan sólo leyéndola de forma simplista y más no realmente interiorizarla: ¿Por qué hay seres humanos que alcanzan el estado de adaptación, de forma rápida y mejor en comparación de otros humanos, a las múltiples eventualidades que la vida nos otorga de forma repentina? Gracias a ciertas habilidades y porque no decir destrezas (talentos) para mantenerse en un estado positivo, para poder continuar con la cabeza en alto hacia un gran enemigo que es la frustración, es saber dominar poco a poco de mejorar manera el estado de humor, manipular el estado de humor, regular el impulso y aplazar las recompensas, ser mejores personas con nuestra empatía y positivismo (Goleman, 1996). Es una facultad de las más significativas para el transcurso de nuestros días en cada uno de nuestras vidas, que correspondería de instruirse desde como mínimo de los primeros 5 años en adelante, ya que quizá con eso tengamos personas menos compulsivas, tóxicas, etc. (Ugarriza, 2003).

Es una facultad o cabida que llega controlar de mejor modo todos nuestros arranques de ira, cólera, enojo y hasta ofuscación, la cual nos brinda una ayuda en el momento de resolver los problemas de una forma tan pacífica y tranquila, y como resultado se obtendrá y ganará el bienestar físico y mental de uno (Rodríguez, 2007, p. 67).

Bar-On experimentó, ensayó y aprendió durante alrededor de 20 años abarcando todo lo que lo envolvía: la inteligencia no-cognitiva, su proposición fue que 11 a 15 factores lo conforman o arman ésta tan poca área conocida. En su principio, los puntos de vista y perspectiva que iba asumiendo Bar-On fue de modo muy radical que tenía como propósito de expandir las destrezas que se hallaban implicadas en la inteligencia no-cognitiva (Ugarriza, 2003).

La I.E. pertenece al conjunto de la inteligencia social, adquiere la maestría de inspeccionar tanto las emociones y también los sentimientos propios, así también del resto, discernir y manejar esta acopilación de datos con la finalidad de pilotar el pensar y accionar de cada uno. (Salovey y Mayer, citado en Ugarriza, 2003).

Y Bar-On (1997) describe 5 componentes que constituyen cierto fragmento de la inteligencia emocional:

Componentes Intrapersonal (CIA) y esto contiene lo que es Comprensión emocional de sí mismo, asertividad, auto concepto, autorrealización e independencia.

Componentes Interpersonal (CIE) también encontramos habilidades que tiene como es la Empatía, Relaciones Interpersonales y Responsabilidad social.

Componentes de Adaptabilidad (CAD) está formada por la Prueba de Realidad, Solución de problemas y Flexibilidad.

Componentes del Manejo de Estrés (CME) está constituida por el Control de impulsos y Tolerancia al estrés.

Componente del Estado de Ánimo en General (CAG) se divide en dos grandes factores ya que es muy importante para uno que es la Felicidad y optimismo.

Y para la variable del emprendimiento se encuentra también muchas fuentes donde se describen lo siguiente:

Cualquier intento por iniciar o concretar un nuevo servicios o nuevo giro de negocio, como, por ejemplo, su propio jefe, la formación y/o realización de una nueva estructura industrial o a la diversificación ya sea de una marca ya establecida, llevados a cabo por un grupo de personas o por uno. (GEM 2015 p.16).

Los individuos que son emprendedoras incurren en una iniciativa de experimentar hacer cosas con mucha novedad o realizarlas de una forma parcial o totalmente diferente, contribuyendo gracias a la innovación y la imaginación. Emprender no es tan sólo formar una empresa o entidad, o abrir tiendas o locales a lo loco, sino es él que posee la destreza, cualidad y facultad de utilizarlos en las áreas como la educación, política y en otros aspectos de la existencia (Caldas, Reyes y Heras, 2011, p. 8).

A parte de la información anterior, que se ha visto las diferentes definiciones sobre emprendimiento también encontramos estas teorías:

Caldas, Reyes y Heras (2011, pp. 9-10) en su labor “Empresa en Iniciativa Emprendedora” marca, respalda y da a conocer las siguientes teorías:

Las Teorías asentadas en los rasgos de la personalidad del ser emprendedor que alcanza 5 teorías: T. De beneficio del empresario, T. de Sympeter, T. De los rasgos de la personalidad y T. De Krizner. Y las Teorías fundadas en un Enfoque Sociocultural que está percibida en 4 teorías: T. De la Marginación, T. De Redes, T. De Incubadora y T. Del Comportamiento del Empresario.

Nos encontramos también con una información sobre las facultades de un emprendedor.

Caldas, Reyes y Heras (2011, pp 11-14) reflexionan que el emprendedor debe poseer en su perfil las siguientes cualidades:

Cualidades Personales que engloba lo que es la Proactividad, iniciativa, autonomía, creatividad, innovación, visión del futuro, hambre de éxito, flexibilidad, facultad para apropiarse retos, optimismo y valentía y tolerancia a la frustración.

Habilidades sociales y de dirección que envuelve lo que son Habilidades de comunicación, resiliencia, capacidad de poder negociar, alma y corazón de equipo, apoyo entre ellos, liderazgo, facultad para desafiar los retos y hallar salidas, talento para colocar y optimizar recursos y cabida para entusiasmar a su personal o a su equipo de colaboradores.

Otras capacidades como conocer concordar las metas comunes con las personales, saber juntarse de las personas correctas y saber e involucrarse rápidamente el sector o lugar y la actividad específica en la que se va a realizar.

El emprendedor o empresario como características debe tener como: personales (imaginación, independencia, perseverancia, actitud responsable y capacidad para afrontar peligros) y sociales (liderazgo, sentido del trabajo en equipo, compañerismo y solidaridad) (Asencio, 2016).

Debemos de agregar a esta tesis que la necesidad de logro es importante tanto para una persona en su ámbito profesional, laboral, etc. Los individuos que perciban una aguda necesidad de buscar logros, muy pero muy poco considera el éxito o conquista personal como un fin de este mismo. La necesidad de logro se relaciona estrechamente con la de autor

realizarse con la necesidad de autoestima. El sujeto que lleve una elevada necesidad de logro suelen tenerse mucha confianza en uno mismo, saborean y gozan lo que es adjudicarse peligros, ya que usualmente son de conocimiento o su especialidad y por ende es que se encuentran totalmente calculados, investigan aceleradamente su área y aprecian mucho lo que sería la retroalimentación. (Schiffman y Lazar, 2005, p. 87)

Esto se logra y se mueve cuando los papás le brindan a sus descendientes la oportunidad de sentir y vivir la sensación de la sublimidad asociado a la victoria o logro obtenido a raíz de su conforme energía y medidas. El momento para estimular se cree que debe ser entra la etapa de la niñez para ser más exactos desde los primeros 6 años hasta los 8 (McClelland, 1989, citado por Palomo 2010, p. 99).

Si queremos hablar de logro profesional tenemos que tener en cuenta que la necesidad de logro se relaciona con el emprendimiento (McClelland, 1989, p. 275).

Es la furia y las ganas de realizar las cosas realmente bien hechas y si es posible con mayor perfección, se analiza que las actividades y resultados deben contar con un cierto grado de peligro, apuro, y voraz que sea tan exclusivo que solamente haya sido logrado por muy pocos individuos o tan sólo por él. En otros términos, se puede referir al nivel de entusiasmo con que la persona asume las consecuencias de sus actos, hechos y esfuerzos siendo así positivas o negativas el final (Palomo, 2010, p. 99).

Y si queremos hablar sobre emprendimiento, no podríamos dejar de lado el tema de la innovación. Kilts (1996, citado por Dávila 2006, p. 23) mencionó “es vital adjudicarse peligros y retos, en todo nuestro libro hay una hoja escrita con mayúscula y letras grandes donde les hacemos acordarse de que lo opuesto a las victorias, triunfos y éxitos no es la derrota, las pérdidas y fracasos sino es mantenerse estático, mantenerse quietos, estar inertes”. En otras circunstancias, si uno no innova, se queda olvidado en el tiempo, y por ende serás un recuerdo como algunas empresas. Uno de los asuntos que remeció el mundo entero fue Kodak, una empresa número 1 a nivel mundial con su cámaras fotográficas y rollos fotográficos eran tendencias, pero dijeron que jamás cambiarían por lo digital, hoy por hoy es historia. Ahora analizando el tema de la innovación tenemos proyectos como Airbnb una empresa de servicio de hoteles y no tiene ningún hotel como tal, Netflix la empresa como más películas, series, etc. en repertorio y no tenía películas producidas por ellos hasta ahora.

Muchos claros ejemplos podemos llamar, por ejemplo: Rappi, Uber, Glovo, UberEats, etc; el claro concepto está es que se debe aprovechar la tecnología no hay de otra.

Es el resultado de las acciones para manejar en un sendero con el potencial económico o social de la organización (Drucker 1985, citado por Dávila 2006, p. 23).

También encontramos que es importante el control de locus, Rotter (1954, citado por Morris, 2005, p. 399) el control de locus es un punto de vista habitual o de estrategia cognoscitiva, es el instrumento donde las personas miden y evalúan los hechos tanto de los antecedentes, el proceso y el desenlace. Las personas con un locus externo no confían en ser capaces de controlar su propia vida o destino, mientras que, en el otro lado, los individuos con locus de control interno están totalmente sugestionado que puede fiscalizar su propio destino y saber con qué uno a las finales va obtener, piensa que, a través el trabajo duro, la habilidad y la capacitación obtendrán reforzamiento y evitará el castigo o el error.

En el momento en que los individuos creen que son capaces de manejar los actos que las conforman. Las personas con alto control de locus interna aprecian que sus labores y actuaciones sobrepasan lo que determina mucho de los acontecimientos que se muestran en su vida, afirmando que son capaces de determinar en cómo acabará su vida sin interferencia del destino ya que tienen una actitud determina, y eso se le llama carácter; sin embargo lo que manejan un alto locus de control externo creen que lo que los hechos, acciones u ocurrencias que sucede se debe al azar, la suerte u otras creencias. Por este simple motivo las personas con alto control interno se acomodan, se adhieren con mucha mayor habilidad a comparación al resto (Don Hellriegel y Slocum (2009, p. 47).

Para todo emprendimiento un factor importante es la confianza y más aún la autoconfianza.

La autoconfianza es la jurisdicción que trata y afronta a tener una cabida positiva en el desarrollo personal y al momento de relacionarse con el mundo. El nivel de logro de un individuo es directamente proporcional a lo que llamamos fe con la que cree en uno mismo, en sus prácticas y facultades. Una persona o individuo para erigir o reestructurar su autoconfianza se requieren tres técnicas adicionales: Desarrollo de Competencias, pensamiento positivo y acogimiento de una postura de seguridad (Estanqueiro 2006, pp. 27-33).

En un experimento que se hizo a 112 contadores (que recién se encontraban ejerciendo su carrera, aplicando lo que habían aprendido), dio como resultado que los individuos fueron calificadas como empleados “estrellas, han tenido una autoconfianza alta. En otros vocabularios, los superiores que tengan una muy buena autoconfianza es lo que les diferenciara a un graduado de otro y un graduado de éxito. (Goleman y Cherniss, 2005, p.71)

Y con toda la información recopilada y redacta debemos tener en cuenta si existe alguna relación entre ellas, o si alguna variable influye en la otra, y por ende nos preguntamos, ¿existe relación entre inteligencia emocional y emprendimiento en los estudiantes del quinto año de secundaria del colegio San Juan más de la Ciudad de Trujillo – 2019??

La importancia de realizar esta indagación reforzará la teoría, esto tendrá como consecuencia una posible puerta para las siguientes indagaciones, ya que tan sólo se desea determinar si se relaciona el nivel de inteligencia emocional y el emprendimiento en las personas que tomen la decisión de aperturar un proyecto de negocio. A demás dará muchos beneficios a las siguientes generaciones, que serán los nuevos impulsores de la economía peruana en un futuro no tan lejano, porque así poseerán un pensamiento más adecuado con un cierto grado de información con el único fin de lograr el éxito (empresarial, laboral, industrial, personal, etc.) ya que de valor agregado tendrá una mejora para la sociedad, tanto para los habitantes de la zona obteniendo un posible ingreso más. Además, ayudará a comprender los diferentes complementos, conocimientos, etc. de las personas que decidan iniciar un negocio o proyecto a través del tiempo, y así probablemente también un posible pronóstico en las organizaciones.

Y para poder llegar a la respuesta a la interrogante anterior el objetivo general fue: Determinar la relación de inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

También se agregó estos objetivos específicos al momento de recopilar la información que obtuvo, para plantearlas se tuvo que obtener más detalles en posteos, blogs, tesis, recortes periodísticos, etc. Y fueron:

Determinar el nivel de Inteligencia emocional que predomina de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

Determinar el nivel de Emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

Determinar la relación entre las dimensiones de inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo – 2019.

Para la incógnita anteriormente propuesta se tuvo dos posibles respuestas y/o hipótesis:

Hipótesis de Investigación: Existe relación entre la inteligencia emocional y el emprendimiento de los estudiantes del quinto año de secundaria del colegio San Juan de la ciudad de Trujillo.

Hipótesis Nula: No existe relación entre inteligencia y el emprendimiento de los estudiantes del quinto año de secundaria del colegio estatal San Juan de la ciudad de Trujillo.

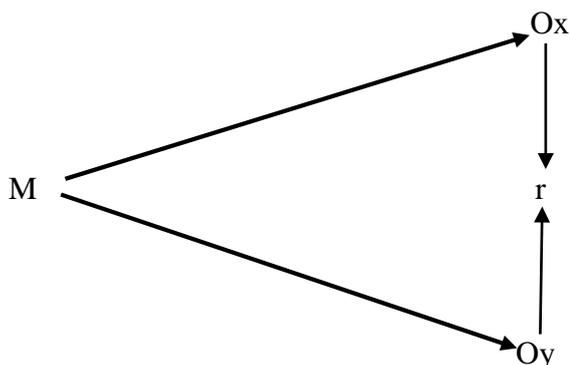
II. MÉTODO

2.1. Tipo y Diseño de Investigación:

No experimental, porque las unidades de la investigación no fueron maniobradas y/o manipuladas, con conocimiento que estos estarán medidos como se está presentando en la realidad problemática de los colegios estatales más representativos de nivel secundaria de la ciudad de Trujillo con datos actuales (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.79).

Transversal, porque el análisis fue actual, mediante la aplicación del test de Bar-On y encuesta, con el único fin de obtener los resultados (Hernández, et al, 2014, p.79).

Correlacional, el objetivo fue analizar la relación directa entre la variable inteligencia emocional y la variable emprendimiento de los estudiantes del quinto año de secundaria de los colegios estatales más representativos de la ciudad de Trujillo (Hernández, et al, 2014, p.81).



M: Muestra de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de la ciudad de Trujillo.

Ox: Variable Inteligencia Emocional de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de la ciudad de Trujillo.

Oy: Variable Emprendimiento de los estudiantes de los colegios estatales más representativos de la ciudad de Trujillo.

R: Resultado de la correlación

2.2. Operacionalización de variables

Tabla 1: Operacionalización de Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Inteligencia Emocional	Un conjunto de habilidades personales, emocionales y sociales y de destrezas que influyen en nuestra habilidad para adaptarnos y enfrentar las demandas y presiones del medio. (Bar-On, 1997)	Para medir esta variable se aplicará el Inventario Emocional de Bar-On ICE: NA- forma completa, a los estudiantes del quinto año de secundaria de los colegios más representativos de la ciudad de Trujillo. Bar-On (1997)	Intrapersonal	*Compresión de sí mismo *Asertividad *Auto concepto *Autorrealización *Independencia	Ordinal
			Interpersonal	*Empatía *Relaciones Interpersonales *Responsabilidad Social	
			Adaptabilidad	*Solución de Problemas *Prueba de la realidad *Flexibilidad	
			Manejo de estrés	*Tolerancia al estrés *Control de impulsos	
			Estado de ánimo	*Felicidad *Optimismo	

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Emprendimiento	GEM (2015) Cualquier intento por crear nuevos negocios o nuevas empresas, como, por ejemplo, el auto-empleo, la creación de una nueva organización empresarial o a la expansión de un negocio existente, llevados a cabo por un individuo por un individuo, un equipo de personas o un negocio establecido. (p.16)	Para medir esta variable se aplicará un cuestionario a los estudiantes del quinto año de secundaria de los colegios estatales más representativos de la ciudad de Trujillo	Necesidad de logro	*necesidad de logro - afecto *necesidad de logro - cognición *necesidad de logro – conducta	Ordinal
			Innovación	*Innovación- afecto *Innovación - cognición *Innovación - conducta	
			Locus de Control	*Locus- Interno *Locus – Externo	
			Autoconfianza	*Autoconfianza - actitud *Autoconfianza - conducta	

Nota: Dimensiones de la Inteligencia Emocional según Bar-On (1997) Dimensiones de Emprendimiento es de elaboración propia

2.3. Población, muestra y muestreo

Según Escala (2018) estuvo conformado por 400 alumnos (muestra) del colegio San Juan de la ciudad de Trujillo, de los cuales tan solo son estudiantes de la promoción 2019. Los salones fueron seleccionados de forma aleatoria.

$$n = \frac{Z^2pqN}{(N - 1)E^2 + Z^2pq}$$

n = Muestra

N = Población

Z = Porcentaje de Confianza 95%

p = Variabilidad positivas

q = Variabilidad negativa

E= Porcentaje de Error (5%)

Se tomó una muestra de 197 estudiantes:

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

A. Ficha técnica EQ-I BarOn Emotional Quotient Inventory:

Nombre original. - EQ-I BarOn Emotional Quotient Inventory.

- Autor. - Reuven BarOn.
- Procedencia. - Toronto-Canadá.
- Adaptación peruana. - Nelly Ugarriza.
- Administración. - Individual o colectiva. Tipo cuadernillo.
- Duración. - Sin límite de tiempo. Aproximadamente de 30 a 40 minutos.
- Aplicación. - Sujetos de 15 años y más. Nivel lector de sexto grado de primaria.
- Puntuación. - Calificación manual o computarizada
- Usos. - Educativo, clínico, jurídico, médico y laboral
- Materiales. - Cuestionario que contiene los ítems del I-CE, hoja de respuestas, plantilla de corrección, hoja de resultados y de perfiles (A, B). En el anexo se presenta el inventario de inteligencia emocional bajo un formato de escala de respuesta tipo Likert, de auto clasificación de cinco puntos: a) rara vez o nunca es mi caso; b) pocas veces es mi caso; c) a veces es mi caso; d) muchas veces es mi caso; y e) con mucha frecuencia o siempre es mi caso.

B. Cuestionario de Emprendimiento: Se utilizará la técnica de la encuesta el instrumento será el cuestionario, para cada ítem hay cinco posibles respuestas que van desde “Nunca es mi caso” a “Siempre es mi caso” en una escala de Likert de 5 puntos.

2.5. Procedimiento

Se partió por presentar el documento que se expidió de la UCV para poder ingresarla por la mesa de partes a la I.E. San Juan, después del consentimiento de la institución que está a cargo de la directora, se dio acabo a aplicar las dos encuestas a los estudiantes, obteniendo los datos suficientes y necesarios que fueron procesados y ordenados en el programa Microsoft Excel, para después realizar las respectivas tablas que se ven en la parte III (resultados) con respectivas interpretaciones. Finalmente se usó el software SPSS para determinar la relación estadística a través de la prueba de Rho Spearman.

2.6. Métodos de análisis de datos

El análisis, se llevó a cabo por computadora, ingresando la información en una base datos, creada en el programa Excel y posteriormente ingresada al programa Spss; luego se realizó la interpretación de los resultados de los métodos de análisis cuantitativo, aplicando estadística descriptiva e inferencial

I. **Análisis Descriptivo:** Se presentó los datos mediante la Tabla de Frecuencia independientemente de las variables.

II. Estadígrafos de Tendencia Central:

a. **Media:** Llamada también promedio Aritmético. Pata datos agrupados, su fórmula es:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}$$

b. **Mediana (Me):** Es el valor que divide al total de observaciones ordenado en forma ascendente o descendente, en dos partes de igual tamaño.

III. **Estadígrafos de Dispersión:** Son aquellas que nos permiten determinar la distancia de los valores de las variables a un cierto valor central.

a. **Varianza (S²):** Expresa el grado de dispersión de los datos respectos a la media. Se define como la media de los cuadrados de las desviaciones de los datos respecto a la media. Su fórmula es:

$$S^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}$$

b. Desviación Estándar (S): Se define como la raíz cuadrada de la varianza. Su fórmula es:

$$S = \sqrt{S^2}$$

IV. **Rho Spearman:** Para encontrar la relación entre las variables Grado de Correlación.

Valor	Significado
De ± 0.01 a ± 0.19	Correlación Muy Baja
De ± 0.20 a ± 0.39	Correlación Baja
De ± 0.40 a ± 0.69	Correlación Moderada
De ± 0.70 a ± 0.89	Correlación Alta
De ± 0.90 a ± 0.99	Correlación Muy Alta
+1	Correlación Perfecta Positiva
-1	Correlación Perfecta Negativa
0	Correlación Nula

Nota: Martínez C (2002)

2.7. Aspectos éticos

En esta investigación se tomó en cuenta los siguientes aspectos éticos: respeto por la propiedad intelectual, la protección a la identidad de los estudiantes de estudio, la honestidad en el desarrollo del tema y en la información.

III. RESULTADOS

3.1 Análisis Descriptivo del Resultado

Objetivo N.º 1: - Determinar el nivel de Inteligencia emocional que predomina de los estudiantes del 5º año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

Tabla 3.1:

Nivel de Inteligencia Emocional de los estudiantes del 5º año del Colegio San Juan de Trujillo del año 2019

Inteligencia Emocional		
	Frecuencia	Porcentaje
Muy bajo	0	0%
Bajo	37	18,78%
Promedio	135	68,53%
Alto	25	12,69%
Muy alto	0	0%
Total	197	100,0%

Nota: Datos – Encuesta aplicada a los estudiantes del 5º año del Colegio San Juan de Trujillo - 2019

En la tabla 3.1 podemos ver que, de los 197 estudiantes encuestados del 5º año del Colegio San Juan, el 18,78% tiene un nivel de I.E. baja, el 68,53% tiene un nivel promedio y un 12,69% tienen una inteligencia Alta. Esto se debe a que los resultados en los 5 ambientes de la IE (Intrapersonal, Interpersonal, Adaptabilidad, Manejo de estrés y Estado de ánimo) fueron: La dimensión Intrapersonal (30 nivel bajo, 142 promedio y 25 nivel alto), en la dimensión Interpersonal (39 nivel bajo, 144 promedio y 14 nivel alto), en la dimensión Adaptabilidad (38 nivel bajo, 145 promedio y 14 nivel alto), Manejo de estrés (34 nivel bajo, 132 nivel promedio y 31 nivel alto) y Estado de Ánimo (35 nivel bajo, 132 nivel promedio y 30 nivel alto)

Objetivo N. ° 2: - Determinar el nivel de Emprendimiento que predomina de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

Tabla 3.2:

Nivel de Emprendimiento de los estudiantes del 5° año del Colegio San Juan de Trujillo del año 2019

Emprendimiento		
	Frecuencia	Porcentaje
Muy bajo	0	0%
Bajo	0	0%
Promedio	158	80,20%
Alto	39	19,80%
Muy alto	0	0%
Total	197	100,0%

Nota: Datos – Encuesta aplicada a los estudiantes del 5° año del Colegio San Juan de Trujillo - 2019

En la tabla 3.2 podemos ver que, de los 197 estudiantes encuestados del 5° año del Colegio San Juan, el 80,20% tiene un nivel de emprendimiento promedio y el 19,80% tiene un nivel alto. Esto se debe a que los resultados en las 4 dimensiones (Necesidad de Logro, Innovación, Control de Locus y Autoconfianza) fueron: En la dimensión Necesidad de logro (140 promedio y 37 nivel alto), en la dimensión Innovación (162 promedio y 35 nivel alto), en la dimensión Control de Locus (165 promedio y 32 nivel alto) y Autoconfianza (9 nivel bajo, 153 nivel promedio y 35 nivel alto).

Objetivo N. ° 3: Determinar la relación entre las dimensiones de la inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

Tabla 3.2:

Relación entre las dimensiones de la inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

		Correlaciones						
			Emprendimiento	Dimensión Inteligencia Emocional Intrapersonal	Dimensión Inteligencia Emocional Interpersonal	Dimensión Inteligencia Emocional Adaptabilidad	Dimensión Inteligencia Emocional Manejo de estrés	Dimensión Inteligencia Emocional Estado de Ánimo
Rho de Spearman	Emprendimiento	Coefficiente de correlación	1.000	,638**	,709**	,556**	,701**	,689**
		Sig. (Bilateral)		0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
		N	197	197	197	197	197	197
Dimensión Inteligencia emocional Intrapersonal	Dimensión Inteligencia emocional Intrapersonal	Coefficiente de correlación	,638**	1.000	,785**	,681**	,857**	,702**
		Sig. (Bilateral)	0.000		0.000	0.000	0.000	0.000
		N	197	197	197	197	197	197

Dimensión Inteligencia emocional Interpersonal	Coefficiente de correlación	,709**	,785**	1.000	,685**	,721**	,802**
	Sig. (Bilateral)	0.000	0.000		0.000	0.000	0.000
	N	197	197	197	197	197	197
Dimensión Inteligencia emocional Adaptabilidad	Coefficiente de correlación	,556**	,681**	,685**	1.000	,769**	,800**
	Sig. (Bilateral)	0.000	0.000	0.000		0.000	0.000
	N	197	197	197	197	197	197
Dimensión Inteligencia emocional Manejo de estrés	Coefficiente de correlación	,701**	,857**	,721**	,769**	1.000	,682**
	Sig. (Bilateral)	0.000	0.000	0.000	0.000		0.000
	N	197	197	197	197	197	197
Dimensión Inteligencia emocional Estado de Ánimo	Coefficiente de correlación	,689**	,702**	,802**	,800**	,682**	1.000
	Sig. (Bilateral)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	

N 197 197 197 197 197

En la tabla 3.3 podemos observar de los resultados anteriores, llegamos a comprobar que entre la variable emprendimiento tiene relación con las dimensiones de la variable Inteligencia Emocional (Intrapersonal, Interpersonal, Adaptabilidad, Manejo de estrés), existe una relación directa y significativa al obtener un nivel de significancia de 0,000 la cual indica que si hay correlación entre la variable Emprendimiento y las dimensiones de la variable Inteligencia Emocional.

Contrastación de Hipótesis: Determinar la relación entre las dimensiones de la inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

Hipótesis de Investigación: Existe relación positiva y significativa entre la inteligencia emocional y el emprendimiento de los estudiantes del quinto año de secundaria del colegio San Juan de la ciudad de Trujillo.

Hipótesis Nula: No existe relación positiva y significativa entre la inteligencia y el emprendimiento de los estudiantes del quinto año de secundaria del colegio estatal San Juan de la ciudad de Trujillo.

Regla de decisión

Si valor $p > 0.05$, se acepta la H_0 .

Si valor $p < 0.05$, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1

Tabla 3.3:

Relación de inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019.

			Correlaciones	
			Inteligencia	Emprendimie nto
Rho de Spearman	Inteligencia	Coefficiente de correlación	1,000	,358
		Sig. (bilateral)	.	,022
		N	197	197
	emprendimiento	Coefficiente de correlación	,358	1,000
		Sig. (bilateral)	,022	.
		N	197	197

Nota Datos - Programa Estadístico SPSS

En la tabla anterior llegamos a comprobar que entre las variables inteligencia emocional y emprendimiento, existe una relación directa y significativa al obtener un valor de 0,358. Ante las evidencias estadísticas presentadas se toma la decisión de admitir la hipótesis alterna, y se rechazar la hipótesis nula.

Se concluye que:

Existe relación positiva baja y significativa entre la inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del quinto año de secundaria del colegio San Juan de la ciudad de Trujillo del año 2019.

IV. DISCUSIÓN

Se examinó los resultados obtenidos en la investigación titulada con los antecedentes, inteligencia y el emprendimiento de los estudiantes del quinto año de secundaria del colegio San Juan de la ciudad de Trujillo año 2019:

Teniendo en cuenta como línea de investigación la Gestión de Organizaciones; se logró el objetivo general, al determinar la relación de inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo - 2019, en una cantidad de 400 estudiantes del 5 año, de los cuales se obtuvo una muestra aleatoria de 197 estudiantes, utilizando la técnica de la encuesta y su herramienta el cuestionario, se administró 2 encuestas, el primero fue de Bar-On creada en el 1997 y validada a nivel internacional, llamado el BarOn ICE: NA; la primera variable de 5 dimensiones, Intrapersonal, Interpersonal, Adaptabilidad, Manejo de estrés y Estado de Ánimo General, la variable de Emprendimiento está compuesta por 4 dimensiones las que son: Necesidad de logro, Innovación, Locus de Control y Autoconfianza.

Lo cual, se refleja en la continuación de los objetivos específicos, para el primero, determinamos el nivel de Inteligencia emocional que predomina de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo – 2019, en la Tabla 3.1 arroja como resultado que el 68,53% de 197 estudiantes tienen una inteligencia emocional de nivel promedio, lo cual se contrasta con lo señalado por Manosalvas (2017) la inteligencia emocional tiene relación directa con la intención de emprendimiento. Bar-On (1997), considera que las personas con un puntaje bajo, son aquellas que muestran dificultad para establecer y mantener relaciones muy satisfactorias y presentan dificultad para llegar a soluciones correctas; además esto significa que los estudiantes afrontan las exigencias su entorno con algunas dificultades; también lo cual indica que en su mayoría están en la capacidad de dirigir y manejar eficazmente sus emociones positivas como negativas. Por ello el colegio San Juan tiene que centrarse en mejorar el comportamiento de sus estudiantes mediante ciertos programas de autocontrol que se puedan brindar en las horas de tutoría, estos ayudarán a los jóvenes en diversas situaciones que surjan en la institución en los diversos proyectos que se les presente y en consecuencia su desempeño y aciertos en los problemas serán favorables

En la Tabla 3.2 nos dá los resultados y determinamos el nivel de emprendimiento que predomina de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo – 2019, arrojando como resultado que el 80,20% de 197 estudiantes, el nivel de emprendimiento que predomina es de nivel promedio, se contrastan con los obtenidos en la investigación realizada por Maza, et al (2015), El cual arroja que el 98% de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas de pregrado de la Universidad de Cartagena, tienen un conocimiento objetivo sobre el emprendimiento y por tal sentido lo aplican a su propia vida. Por lo tanto, la institución educativa San Juan debería tener prioridad en mejorar los cursos en las que se puedan dictar temas de emprendimiento ya que, por los mismos resultados a través de la encuesta, pueden tener un emprendimiento de forma empírica, y para iniciar tan sólo faltaría la parte de formalización, innovación y creatividad.

En otro caso Baño e Hidalgo concluyeron que la inteligencia emocional se basa en distintos aspectos que ayudan a enriquecer el equilibrio sentimental de una persona. La importancia de la disciplina en la educación de la mente al momento de elegir decisiones, lo cual influirá en las acciones posteriores es la capacidad que tiene el ser humano para sobreponerse y controlar las emociones que la dominan y que tienen relación positiva y significativa la inteligencia emocional, también Manosalvas (2017) concluye que la inteligencia emocional tiene relación directa con la intención de emprendimiento; sin embargo, esta relación también está influenciada por la autoeficacia emprendedora para crear una relación total con la variable de intencionalidad. Este resultado permite afirmar que la creencia de tener las capacidades y las habilidades en la propia eficacia emprendedora se relaciona de manera significativa con el comportamiento intencional, siendo un vínculo necesario entre la inteligencia emocional y emprendimiento en la población de estudiantes.

V. CONCLUSIONES

- 5.1 El nivel de Inteligencia Emocional en los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo del año 2019, de los 197 estudiantes el 18,78% cuenta con un nivel bajo y el otro 68,53% cuenta con un nivel promedio debido en que sus dimensiones respectivas el 72,08% tiene una relación intrapersonal de forma promedio, el 15,23% tiene una relación intrapersonal baja y el 12,69% tiene un nivel bajo; el 73,10% tiene una relación interpersonal promedio, el 12,69% alta, el 14,21% una relación promedio. De 197 estudiantes, el 73,6% posee un nivel promedio de adaptabilidad y el 19,29% un nivel bajo de adaptabilidad y el 7,11% tiene un nivel alto. De 197 estudiantes el 67% tiene un nivel promedio de manejo de estrés, el 17,26% tienen un nivel bajo y el 15,74 tiene un nivel alto; el 67,00% tiene un estado de ánimo promedio, el 17,77% tiene un bajo estado de ánimo y el 15,23% un bajo estado de ánimo. (Tabla 3.1)
- 5.2 El nivel de Emprendimiento que predomina en los estudiantes del 5° año del Colegio San Juan de Trujillo del año 2019, es un nivel promedio, de los 197 estudiantes el 80,20% tienen este nivel, y el 19,8% tiene un nivel alto. Debido a que en sus respectivas dimensiones el 71,07% tiene una necesidad de logro de forma promedio y el 18,78% tiene una necesidad de logro alta; el 82,23% tiene nivel de innovación de forma promedio, y el 17,77% el nivel es alto; el 83,77% tiene un locus de control de forma promedio, el 16,24% un nivel alto. De 197 estudiantes, el 17,77% posee un nivel alto de autoconfianza y el 77,66% un nivel promedio de autoconfianza y 4,57% un nivel de autoconfianza promedio. (Tabla 3.2)
- 5.3 Si existe entre la variable emprendimiento tiene relación con las dimensiones de la variable Inteligencia Emocional (Intrapersonal, Interpersonal, Adaptabilidad, Manejo de estrés), existe una relación directa y significativa al obtener un nivel de significancia de 0,000 la cual indica que si hay correlación entre la variable Emprendimiento y las dimensiones de la variable Inteligencia Emocional. (Tabla 3.3)

54 Si existe relación de inteligencia emocional y emprendimiento de los estudiantes del 5° año del colegio San Juan de Trujillo-2019, es una relación positiva directa baja, utilizando el método estadístico de Rho Spearman (ya que las variables son ordinales) tenemos un valor de Coeficiente de correlación es de 0,358 y el nivel de significancia es 0,022. Mediante este resultado se opta por aceptar la hipótesis investigación y descartamos la nula.

VI. RECOMENDACIONES

A la APAFA junto a los docentes, coordinadores, directivos y al plantel administrativo:

- 6.1.** Implementar estrategia para motivar a los estudiantes tanto en las áreas de manejo de estrés, relaciones intrapersonales e interpersonales, estados de ánimo y adaptabilidad para así poder reducir ese nivel bajo de inteligencia emocional, aunque sean pocos tratar de disiparlo.
- 6.2.** Promover eventos de desarrollo personal, emprendur, leardship, habilidades blandas que otorgan muchas entidades tanto como las financieras, editoriales, etc.; es más la Cámara de Comercio de La Libertad brinda muchos eventos relaciones con estos temas.
- 6.3.** Desarrollar proyectos de emprendimiento o proyectos de inversión, ya que a esa edad los adolescentes son bastantes creativos, y además desde ahí pulen su carácter y la habilidad para poder emprender.
- 6.4.** Se invita a los siguientes futuros profesionales ejecutar proyectos y/o investigaciones explicativas con el tipo de diseño cuasi-experimental donde se aplique algún programa de inteligencia emocional para incrementar el emprendimiento de los estudiantes del Colegio San Juan de Trujillo.

REFERENCIAS

- Asencio, E. & Vásquez, B. (2016). *Empresa e iniciativa Emprendedora*. 3ª ed. Paraninfo. España. [22 de Agosto del 2017] desde https://books.google.com.pe/books?id=62_ICwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=empresa+e+iniciativa+emprendedora+1ra+edicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjMwpHTgqLXAhWBhJAKHcfXA4cQ6AEIJDA#v=onepage&q&f=false
- Baño, C. A. & Hidalgo, D. M. (2016) *Producción audiovisual de Inteligencia Emocional*. (Tesis de pre-grado) Universidad de las Américas – Quito.
- Bar-On, R. (1997). Development of the Baron EQ-I: a measure of emotional and social intelligence. 105th anual convention of the american psychological association in Chicago
- BarON, R. (2006). Modelo de BarOn de inteligencia emocional y social. *Psicothema*, 18(1), 13-25. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72709503>
- Caldas, M. E., Reyes, H. & Heras, A. J. (2011) *Empresa e iniciativa emprendedora*. Editex.
- Codina, A. (2014). *Inteligencia Emocional para el Trabajo de Dirección*, Colombia. Editorial Feriva SA.
- Cooper, R. y Sawaf, A. (2004). *La Inteligencia emocional aplicada al Liderazgo y a las Organizaciones*. Bogotá: Editorial Norma.
- Chenis, C. (2005). *Inteligencia Emocional en el Trabajo*. Barcelona: Kairos
- Chemis y Goleman (2013), *La inteligencia emocional* (3º. Edición), Barcelona. Editorial Kairos SA.
- ESAN (6 de abril del 2017). Perú ocupa cuarto lugar en emprendimiento en Latinoamérica. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/sala-de-prensa/2017/04/peru-ocupa-cuarto-lugar-en-emprendimiento-en-latinoamerica/>
- Dávila, T., Epstein, M. J. & Shelton, R. (2006). *La innovación que sí funciona. Cómo gestionarla, medirla y obtener beneficio real para ella*. Ediciones Deusto. [25

de Agosto del 2017] Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=u7JbD6V9kCoC&printsec=frontcover&dq=La+innovaci%C3%B3n+que+s%C3%AD+funciona.+C%C3%B3mo+gestionarla,+medir+y+obtener+beneficio+real+para+ella&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewjasa6qhaLXAhXPnJAKHb78CsgQ6AEIJDA#v=onepage&q=kilts&f=false>

Diez, R. (09 de febrero del 2016). En los colegios peruanos debe haber cursos de emprendimiento. *El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/colegios-peruanos-deben-haber-cursos-emprendimiento-210279>

Don Hellriegel & Slocum, J. W. (2009). *Comportamiento Organizacional*. Cengage Learning Editores. 12ª ed. México. [3 de Octubre del 2017] desde <https://librospsique.files.wordpress.com/2016/12/comportamiento-organizacional-12ed-don-hellriegel-john-w-slocum.pdf>

Estanqueiro, A. (2006). *Principios de comunicación interpersonal. Para saber tratar a las personas*. Colección Socio cultural. Narcea Ediciones. [1 de Octubre del 2017] Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=z4eWPI_-3k0C&printsec=frontcover&dq=Principios+de+comunicaci%C3%B3n+interpersonal.+Para+saber+tratar+a+las+personas&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwisk7u7iqLXAhWGFZAKHfS8CgMQ6AEIJDA#v=onepage&q=Principios%20de%20comunicaci%C3%B3n%20interpersonal.%20Para%20saber%20tratar%20%20las%20personas&f=false

Global Entrepreneurship Monitor (2010). Perú. ESAN ediciones. [6 de Octubre del 2017] Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2015/02/27/GEM-PERU-2013.pdf>

Goleman, D. (1995). *Inteligencia Emocional*. Buenos Aires: Vergara

Goleman, D. (1997). *Inteligencia Emocional*. Buenos Aires.

Goleman, D. (1998). *La Inteligencia Emocional en la Empresa*. España: Editorial Planeta.

Goleman, D. (1998). *La Inteligencia emocional*. México: Vergara

- Goleman, D., y Cherniss, C. (2005). *Inteligencia Emocional en el trabajo*. Kairós. [23 de Agosto del 2017] Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=mxrHAgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Hernández, et Al (2010). *Metodología de la investigación*. México McGraw-Hill.
- Hernández, Fernández y Baptista (2014). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill, México.
- Manosalva (2017). Relación de la Inteligencia Emocional con la intención de emprendimiento y la autoeficacia emprendedora. (Tesis para el grado de doctor) Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Mestre, J. (2004). *Planificación*. Barcelona, España: Inde.
- Maza, Rodríguez y Tovío (2015) Capacidad de fomento del espíritu emprendedor en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cartagena-Colombia. (Tesis para el grado de doctor) Universidad de Cartagena-Colombia.
- McClelland, D. C. (1989). *Estudio de la Motivación Humana*. Narcea Ediciones. [8 de Octubre del 2017] Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=3fKGr602DTcC&printsec=frontcover&dq=Estudio+de+la+Motivaci%C3%B3n+Humana&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwixxqekjaLXAhWGh5AKHephB-wQ6AEIJDAA#v=onepage&q&f=false>
- Morris, G. C. y Maisto, A. A. (2005) *Introducción a la Psicología*. Pearson educación 12 ed.
- Olvera, Y. et al. (2002). *Inteligencia emocional*. D.f, México: Plaza y Valdes.
- Ollé, M. et al (1997). *El plan de la empresa*. Barcelona, España: Marcombo.
- Palaci, F. (2014). *Psicología de la Organización*. Madrid, España, Editorial: Pearson Prentice Hall.
- Punset, E. (07 de abril del 2010). Inteligencia Emocional aplicado a los colegios [Archivo de video]. Video dirigido a <http://www.youtube.com/watch?v=8ElCxxmMzac>

- Robbins, S. & Judge, T. (2013). *Comportamiento Organizacional*, (15° Ed.), México, Editorial: Pearson.
- Salovey, P. & Mayer, J. (1997). *Inteligencia emocional*. Mexico: McGraw – Hill.
- Schiffman, L. G. y Kanuk, L. L. (2005). *Comportamiento del consumidor*. Pearson Prentice Hall. Octava Ed. [14 de setiembre de 2017] Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=Wqj9hlxqW-IC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r#v=onepage&q&f=false
- Torreadella, X. (2003). *Como desarrollar la Inteligencia emocional en el trabajo: estrategias para autorrealizarse, disfrutar y tener éxito en tu profesión*. Barcelona: Océano.
- Ugarriza, N, (2001). “La evolución de la Inteligencia emocional a través del Inventario de Bar On”. *Revista de investigación en psicología del Instituto de Investigaciones Psicológicas de la UNMSM vol. 6 N.º 2*, pp. 153-164.
- Ugarriza, N. & Pajares, L. (2003). *La Evaluación de la Inteligencia Emocional a través del inventario de BarOn ICE:NA en una muestra de niños y adolescentes*. Lima
- Ugarriza, N, & Pajares, L. (2005). *Manual Técnico Adaptación y Estandarización del Inventario de Inteligencia Emocional de BarOn ICE: NA, en niños y adolescentes”*
- Vargas (2012) *La motivación de logro en emprendedores de negocios culturales de la ciudad de Huamanga – Ayacucho*. (Tesis para el grado de doctor) Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Weisinger, H. (1998). *La inteligencia emocional en el trabajo*. Buenos Aires: Argentina
- Zuñiga, J. (2015). *Inteligencia emocional para el liderazgo*. Bloomington, EE. UU: Palibrio

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
Inteligencia emocional	Un conjunto de habilidades personales, emocionales y sociales y de destrezas que influyen en nuestra habilidad para adaptarnos y enfrentar las demandas y presiones del medio. (Bar-On, 1997)	Para medir esta variable se aplicará el Inventario Emocional de Bar-On ICE: NA- forma completa, a los estudiantes del quinto año de secundaria de los colegios más representativos de la ciudad de Trujillo. Bar-On (1997)	Intrapersonal	*Compresión de sí mismo *Asertividad *Auto concepto *Autorrealización *Independencia	3,,6,7,9,11,19,21,22,23,24,32,35,36,37,40,4 8,51,52,56,63,66,67,70,81,82,85,88,92,95,9 6,100,110,111,114,116,121,125,126,129	Ordinal
			Interpersonal	*Empatía *Relaciones Interpersonales *Responsabilidad Social	10,16,18,23,30,31,39,44,46,55,61,62,69,72, 76,84,90,98,99,104,113,119,124,128	
			Adaptabilidad	*Solución de Problemas *Prueba de la realidad *Flexibilidad	1,8,14,15,28,29,35,38,43,45,53,59,60,68,74 ,75,83,87,88,89,97,103,112,118,127,131	
			Manejo de estrés	*Tolerancia al estrés *Control de impulsos	4,13,20,27,33,42,49,58,64,73,78,86,93,102, 108,117,122	
			Estado de ánimo	*Felicidad *Optimismo	2,11,17,20,26,31,47,54,62,77,80,91,105,10 6,108,120,132	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Emprendimiento	GEM (2015) Cualquiera intento por crear nuevos negocios o nuevas empresas, como, por ejemplo, el auto-empleo, la creación de una nueva organización empresarial o a la expansión de un negocio existente, llevados a cabo por un individuo por un individuo, un equipo de personas o un negocio establecido. (p.16)	Para medir esta variables se aplicará un cuestionario a los estudiantes del quinto año de secundaria de los colegios estatales más representativos de la ciudad de Trujillo	Necesidad de logro	*necesidad de logro - afecto *necesidad de logro - cognición *necesidad de logro – conducta	1,4,5,7,15,16,22,24 ,25,26,30,31,35,37, 41,45,56,59,60,61, 64,65,69	Ordinal
			Innovación	*Innovación- afecto *Innovación - cognición *Innovación – conducta	2,6,8,9,13,17,32,34 ,39,40,42,43,44,46, 47,48,52,54,58,62, 63,67,68,71,72,75	
			Locus de Control	*Locus- Interno *Locus – Externo	3,10,11,12,20,23,2 7,49,51,66,70,73	
			Autoconfianza	*Autoconfianza -actitud *Autoconfianza - conducta	14,18,19,21,28,29, 33,36,38,50,53,55, 57,74	

Nota: Dimensiones de la Inteligencia Emocional según Bar-On (1997)

Dimensiones de Emprendimiento es de elaboración propia.



Evaluación de la inteligencia emocional a través del inventario de BarOn (I-CE)

Nombre: _____ Edad: ____ Sexo: _____

Ocupación: _____ Especialidad: _____ Fecha: _____

Inventario de inteligencia emocional (BarOn)

Introducción

Este cuestionario contiene una serie de frases cortas que permiten hacer una descripción de ti mismo(a). Para ello, debes indicar en qué medida cada una de las oraciones que aparecen a continuación es verdadera, de acuerdo a como te sientes, piensas o actúas la mayoría de las veces. Hay cinco respuestas por cada frase.

1. Rara vez o nunca es mi caso
2. Pocas veces es mi caso
3. A veces es mi caso
4. Muchas veces es mi caso
5. Con mucha frecuencia o siempre es mi caso.

Instrucciones

Lee cada una de las frases y selecciona UNA de las cinco alternativas, la que sea más apropiada para ti, seleccionando el número (del 1 al 5) que corresponde a la respuesta que escogiste según sea tu caso. Marca con un aspa el número.

Si alguna de las frases no tiene que ver contigo, igualmente responde teniendo en cuenta cómo te sentirías, pensarías o actuarías si estuvieras en esa situación. Notarás que algunas frases no te proporcionan toda la información necesaria; aunque no estés seguro(a) selecciona la respuesta más adecuada para ti. No hay respuestas "correctas" o "incorrectas", ni respuestas "buenas" o "malas". Responde honesta y sinceramente de acuerdo a cómo eres, NO como te gustaría ser, no

como te gustaría que otros te vieran. NO hay límite de tiempo, pero, por favor, trabaja con rapidez y asegúrate de responder a TODAS las oraciones.

1. Para superar las dificultades que se me presentan actúo paso a paso.
2. Es duro para mí disfrutar de la vida.
3. Prefiero un trabajo en el que se me diga casi todo lo que tengo que hacer.
4. Sé cómo enfrentar los problemas más desagradables.
5. Me agradan las personas que conozco.
6. Trato de valorar y darle el mejor sentido a mi vida.
7. Me resulta relativamente fácil expresar mis sentimientos.
8. Trato de ser realista, no me gusta fantasear ni soñar despierto(a).
9. Reconozco con facilidad mis emociones.
10. Soy incapaz de demostrar afecto.
11. Me siento seguro(a) de mí mismo(a) en la mayoría de situaciones.
12. Tengo la sensación de que algo no está bien en mi cabeza.
13. Tengo problemas para controlarme cuando me enojo.
14. Me resulta difícil comenzar cosas nuevas
15. Cuando enfrento una situación difícil me gusta reunir toda la información que pueda sobre ella.
16. Me gusta ayudar a la gente.
17. Me es difícil sonreír.
18. Soy incapaz de comprender cómo se sienten los demás.
19. Cuando trabajo con otros tiendo a confiar más en sus ideas que en las mías.
20. Creo que puedo controlarme en situaciones muy difíciles.
21. Realmente no sé para que soy bueno(a).
22. No soy capaz de expresar mis ideas.
23. Me es difícil compartir mis sentimientos más íntimos con los demás.
24. No tengo confianza en mí mismo(a).
25. Creo que he perdido la cabeza.
26. Soy optimista en la mayoría de las cosas que hago.
27. Cuando comienzo a hablar me resulta difícil deteneme.
28. En general, me resulta difícil adaptarme.

29. Me gusta tener una visión general de un problema antes de intentar solucionarlo.
30. No me molesta aprovecharme de los demás, especialmente si se lo merecen.
31. Soy una persona bastante alegre y optimista.
32. Prefiero que otros tomen decisiones por mí.
33. Puedo manejar situaciones de estrés, sin ponerme demasiado nervioso.
34. Pienso bien de las personas.
35. Me es difícil entender cómo me siento.
36. He logrado muy poco en los últimos años.
37. Cuando estoy enojado(a) con alguien se lo puedo decir.
38. He tenido experiencias extrañas que no puedo explicar.
39. Me resulta fácil hacer amigos(as).
40. Me tengo mucho respeto.
41. Hago cosas muy raras.
42. Soy impulsivo(a), y eso me trae problemas.
43. Me resulta difícil cambiar de opinión.
44. Soy bueno para comprender los sentimientos de las personas.
45. Lo primero que hago cuando tengo un problema es detenerme a pensar.
46. A la gente le resulta difícil confiar en mí.
47. Estoy contento(a) con mi vida.
48. Me resulta difícil tomar decisiones por mí mismo(a).
49. No puedo soportar el estrés.
50. En mi vida no hago nada malo.
51. No disfruto lo que hago.
52. Me resulta difícil expresar mis sentimientos más íntimos.
53. La gente no comprende mi manera de pensar.
54. Generalmente espero lo mejor.
55. Mis amigos me confían sus intimidades.
56. No me siento bien conmigo mismo(a).
57. Percibo cosas extrañas que los demás no ven.
58. La gente me dice que baje el tono de voz cuando discuto.

59. Me resulta fácil adaptarme a situaciones nuevas.
60. Cuando intento resolver un problema analizo todas las posibles soluciones y luego escojo la que considero mejor.
61. Me detendría y ayudaría a un niño que llora por encontrar a sus padres, aun cuando tuviese algo que hacer en ese momento.
62. Soy una persona divertida.
63. Soy consciente de cómo me siento.
64. Siento que me resulta difícil controlar mi ansiedad.
65. Nada me perturba.
66. No me entusiasman mucho mis intereses.
67. Cuando estoy en desacuerdo con alguien soy capaz de decirselo.
68. Tengo tendencia a fantasear y a perder contacto con lo que ocurre a mi alrededor.
69. Me es difícil llevarme con los demás.
70. Me resulta difícil aceptarme tal como soy.
71. Me siento como si estuviera separado(a) de mi cuerpo.
72. Me importa lo que puede sucederle a los demás.
73. Soy impaciente.
74. Puedo cambiar mis viejas costumbres.
75. Me resulta difícil escoger la mejor solución cuando tengo que resolver un problema.
76. Si pudiera violar la ley sin pagar las consecuencias, lo haría en determinadas situaciones.
77. Me deprimó.
78. Sé cómo mantener la calma en situaciones difíciles.
79. Nunca he mentado.
80. En general me siento motivado(a) para continuar adelante, incluso cuando las cosas se ponen difíciles.
81. Trato de continuar y desarrollar aquellas cosas que me divierten.
82. Me resulta difícil decir "no" aunque tenga el deseo de hacerlo.
83. Me dejo llevar por mi imaginación y mis fantasías.

84. Mis relaciones más cercanas significan mucho, tanto para mí como para mis amigos.
85. Me siento feliz con el tipo de persona que soy
86. Tengo reacciones fuertes, intensas, que son difíciles de controlar.
87. En general, me resulta difícil realizar cambios en mi vida cotidiana.
88. Soy consciente de lo que me está pasando, aun cuando estoy alterado(a).
89. Para poder resolver una situación que se presenta, analizo todas las posibilidades existentes.
90. Soy capaz de respetar a los demás.
91. No estoy muy contento(a) con mi vida.
92. Prefiero seguir a otros a ser líder.
93. Me resulta difícil enfrentar las cosas desagradables de la vida.
94. Nunca he violado la ley. 95. Disfruto de las cosas que me interesan. 96. Me resulta relativamente fácil decirle a la gente lo que pienso. 97. Tiendo a exagerar.
98. Soy sensible ante los sentimientos de las otras personas.
99. Mantengo buenas relaciones con los demás.
100. Estoy contento(a) con mi cuerpo 101. Soy una persona muy extraña.
102. Soy impulsivo(a).
103. Me resulta difícil cambiar mis costumbres.
104. Considero que es muy importante ser un(a) ciudadano(a) que respeta la ley.
105. Disfruto las vacaciones y los fines de semana.
106. En general tengo una actitud positiva para todo, aun cuando surgen problemas.
107. Tengo tendencia a depender de otros.
108. Creo en mi capacidad para manejar los problemas más difíciles
109. No me siento avergonzado(a) por nada de lo que he hecho hasta ahora.
110. Trato de aprovechar al máximo las cosas que me gustan y me divierten.
111. Los demás piensan que no me hago valer, que me falta firmeza.
112. Soy capaz de dejar de fantasear para volver a ponerme en contacto con la realidad.

113. Los demás opinan que soy una persona sociable. 114. Estoy contento(a) con la forma en que me veo.
115. Tengo pensamientos extraños que los demás no logran entender.
116. Me es difícil describir lo que siento.
117. Tengo mal carácter.
118. Por lo general, me trabo cuando pienso acerca de las diferentes maneras de resolver un problema.
119. Me es difícil ver sufrir a la gente.
120. Me gusta divertirme.
121. Me parece que necesito de los demás más de lo que ellos me necesitan.
122. Me pongo ansioso(a).
123. No tengo días malos.
124. Intento no herir los sentimientos de los demás.
125. No tengo una buena idea de lo que quiero en la vida.
126. Me es difícil hacer valer mis derechos.
127. Me es difícil ser realista.
128. No mantengo relación con mis amistades.
129. Haciendo un balance de mis puntos positivos y negativos me siento bien conmigo mismo(a).
130. Tengo una tendencia a explotar de cólera fácilmente.
131. Si me viera obligado(a) a dejar mi casa actual, me sería difícil adaptarme nuevamente.
132. En general, cuando comienzo algo nuevo tengo la sensación de que voy a fracasar.
133. He respondido sincera y honestamente a las frases anteriores.

Anexo 03: Instrumento de evaluación para la Variable Emprendimiento

CUESTIONARIO DE EMPRENDIMIENTO

A continuación, aparecerá una serie de frases cortas que permiten hacer una descripción de ti mismo (a). Léelas atentamente y piensa en qué medida describen tu forma de ser. Indique cuánto está usted de acuerdo con cada una de las siguientes afirmaciones:

Para contestar aparecerán 5 categorías de respuesta:

Nunca es mi caso	Pocas veces es mi caso	A veces es mi caso	Muchas veces es mi caso	Siempre es mi caso
1	2	3	4	5

Elige la que más se adecúe a tu comportamiento o la que de manera espontánea exprese, según tu propia opinión. Tendrá que colocar una “X” en la opción que considere conveniente.

Recuerda que no hay respuestas “correctas” o “incorrectas”, ni respuestas “buenas” o “malas”. Responde honestamente y sinceramente de acuerdo cómo eres, NO cómo te gustaría ser, no cómo otros te gustaría que otros te vieran. Por favor conteste todas las oraciones.

1. Yo consigo emocionarme más cuando mi trabajo está entre los mejores
2. Hago lo que se necesita hacer sin que otros tengan que pedirme que lo haga.
3. Nunca aplazo o postergo asuntos importantes hasta otro momento.
4. Siempre he trabajado para estar entre los mejores de mi aula.
5. Me siento totalmente fracasado cuando mis planes no resultan como creo que deberían.
6. Me siento muy activo cuando trabajo con compañeros innovadores en un ambiente ameno.
7. Creo que los resultados concretos son necesarios para juzgar mi éxito.
8. Creo en aquellas oportunidades de la vida de las que obtengo provecho.
9. Empleo bastante tiempo en hacer que cualquier aula o ambiente a la que pertenezco funcione mejor.

10. Sé que el factor social y económico no afectarán mi éxito escolar y personal
11. Creo que es importante analizar mis propias debilidades escolares.
12. Normalmente realizo muy bien mi parte de cualquier proyecto o trabajo en que estoy implicado.
13. Me emociono cuando soy capaz de realizar las tareas de modo distinto a los demás.
14. Me siento muy cohibido al hacer propuestas o preguntas delante de bastante público.
15. Creo que en el mundo el trabajo de las personas competentes siempre es reconocido.
16. Creo que las personas exitosas saben desempeñarse dentro de trabajos colaborativos o de grupo.
17. Disfruto cuando renuevo ideas pasadas.
18. Me parece que paso mucho tiempo buscando a alguien que pueda decirme cómo resolver todos mis problemas.
19. Me siento muy limitado cuando estoy sujeto a actividades bajo la presión de mis padres, profesores o personal administrativo, incluso cuando estoy al control.
20. A menudo sacrifico el bienestar personal para aprovecharme de las oportunidades que me ofrecen.
21. Me siento cohibido cuando estoy con personas destacadas o que han alcanzado un gran éxito.
22. Creo que para tener éxito en la vida es importante llevarse bien con las personas que te rodean.
23. Hago cada trabajo tan concienzudamente a fondo como sea posible.
24. Para tener éxito creo que es importante usar el tiempo adecuadamente.
25. Creo que el liderazgo que tengo en mi aula es debido sobre todo a especialización en ciertas áreas académicas.
26. Creo que para que tenga éxito un alumno debe dedicar tiempo para planificar sus actividades académicas.
27. Me esfuerzo conscientemente para obtener lo máximo de mi potencial estudiantil.
28. Me siento incómodo cuando estoy inseguro de lo que mis compañeros o personas mayores piensan de mí.
29. A menudo exagero para impresionar a las personas con las que estudio.

30. Creo que una clave para el éxito es “no dejar para mañana lo que puedes hacer hoy”
31. Me siento orgulloso cuando hago un buen trabajo
32. Creo que las organizaciones que no experimentan mejoras sustanciales de vez en cuando tienen a quedar en la mediocridad.
33. Me siento inferior a la mayoría de las personas con las que estudio o conozco
34. Creo que, para tener éxito en la vida, en estos tiempos hay que eliminar ineficacias.
35. Me siento orgulloso cuando observo los resultados que he logrado en mis estudios o en la vida.
36. Me siento ofendido cuando me están dando órdenes constantemente en el colegio
37. Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien su opinión.
38. Me siento mejor en relación a mi trabajo cuando sé que he seguido los procesos aceptados.
39. La mayoría de mi tiempo lo empleo estudiando sobre varios temas
40. Creo que es más importante pensar sobre las posibilidades futuras que en los logros pasados.
41. Creo que, para tener éxito, uno debe de estar de acuerdo con las normas aceptas por la Ley.
42. Creo que cualquier organización puede llegar a ser más eficaz empleando a personas competentes e innovadores.
43. Planifico un proyecto grande dividiéndolo en tareas de menor envergadura.
44. Dedico mucho tiempo en analizar mis necesidades futuras antes de comenzar un nuevo proyecto.
45. Me siento bien porque soy el responsable final de mi propio éxito.
46. Creo que para llegar a tener éxito en la vida debes emplear algún tiempo todos los días para desarrollar nuevas oportunidades.
47. Me emociono creando mis propias oportunidades académicas.
48. Todos los días me obligo a hacer algo significativo y con sentido en el trabajo.
49. Normalmente tomo el control en situaciones difíciles.
50. No permanezco mucho tiempo en un trabajo difícil antes de rendirme.
51. Me paso mucho tiempo planificando mis actividades académicas y personales.

52. Creo que para dar una buena solución a un problema es importante verlo desde diferentes puntos de vista
53. A menudo me siento mal sobre la calidad del trabajo que hago.
54. Creo que es importante buscar continuamente nuevas formas de estudiar.
55. Creo que es importante dar una buena impresión.
56. Creo que cuando se persiguen metas u objetivos comerciales, el resultado final es mucho más importante que el seguir los procedimientos aceptados.
57. Me siento deprimido cuando no logro que mi trabajo sea de calidad.
58. A menudo abordo las tareas académicas de modo singular, respetando mi propio estilo.
59. Creo que lo más importante en la selección de amigos, es su capacidad o competencia para triunfar.
60. Me implicó activamente en asuntos de la comunidad para poder mejorar mi calidad de alumno.
61. Me siento bien cuando he estudiado con esfuerzo para mejorar mis calificaciones.
62. Disfruto encontrando buenas y nuevas soluciones a los problemas que aún no he solucionado.
63. Creo que para una institución educativa tenga éxito debe utilizar prácticas docentes actuales y de última tecnología.
64. Mi don para tratar con personas me ha permitido destacar en el aula o colegio creando oportunidades de éxito.
65. Me siento bien buscando oportunidades para destacar en el aula o colegio.
66. Normalmente sigo las reglas.
67. Yo me siento mejor cuando consigo que la sección o institución a la que pertenezco, pueda mejorar su prestigio.
68. Me entusiasmo cuando pienso en nuevas ideas para mejorar mi calidad de alumno.
69. Yo creo que es importante aprovechar las oportunidades de competir o participar en actividades a nivel local, regional o nacional.
70. Siempre intento hacer amistad con personas que puedan serme útil en los estudios.
71. Normalmente busco compañeros que se entusiasmen explorando nuevas formas de realizar las cosas.
72. Disfruto siendo el promotor de cambios en asuntos académicos.
73. Siempre realizo intercambios comerciales aceptados por los otros.

74. Rara vez cuestiono el valor de los procedimientos establecidos.
75. Me emociono al realizar cosas nuevas y pocos comunes.
76. He respondido sincera y honestamente a las frases anteriores.

Hoja de respuesta del cuestionario de Emprendimiento

Nombre: _____ Edad: ____ Sexo: ____

Grado de Instrucción: ____ Fecha: _____

Escoja una de las 5 alternativas:

Nunca es mi caso	Pocas veces es mi caso	A veces es mi caso	Muchas veces es mi caso	Siempre es mi caso
1	2	3	4	5

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	
36	
37	
38	

39	
40	
41	
42	
43	
44	
45	
46	
47	
48	
49	
50	
51	
52	
53	
54	
55	
56	
57	

58	
59	
60	
61	
62	
63	
64	
65	
66	
67	
68	
69	
70	
71	
72	
73	
74	
75	
76	

Anexo 04: Validación del cuestionario

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Ximena Alvarez Silva, titular del DNI N° 18199843, de profesión Administradora, ejerciendo actualmente como Docente Universitaria, en la Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

Trujillo, a los 31 días del mes de Octubre del 2017

Ximena Alvarez Silva
Firma

Anexo 05: Validación del cuestionario

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

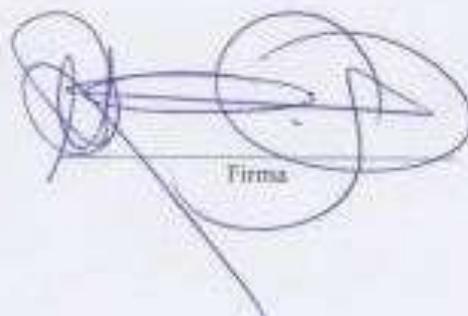
Yo, Isidro Ricardo Ciudad Fernandez, titular del DNI N° 17873919, de profesión Licenciado en Administración, ejerciendo actualmente como Jefe de Recursos Humanos y Especialista Adminis. en la institución Ministerio Público y Universidad César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems				✓
Amplitud de contenido				✓
Redacción de los ítems			✓	
Claridad y precisión				✓
Pertinencia			✓	

Trujillo, a los 31 días del mes de octubre del 2017


Firma

Anexo 06: Validación del cuestionario

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Olivia Espinoza Rodríguez, titular del DNI. N°
18092486, de profesión
Economista, ejerciendo actualmente
como Docente de Investigación, en la Institución
Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 21 días del mes de Noviembre del
2017


Firma

Anexo 07: Ficha técnica del instrumento para la variable inteligencia emocional

Ficha técnica EQ-I BarOn Emotional Quotient Inventory:

Nombre original. - EQ-I BarOn Emotional Quotient Inventory.

- Autor. - Reuven BarOn.
- Procedencia. - Toronto-Canadá.
- Adaptación peruana. - Nelly Ugarriza.
- Administración. - Individual o colectiva. Tipo cuadernillo.
- Duración. - Sin límite de tiempo. Aproximadamente de 30 a 40 minutos.
- Aplicación. - Sujetos de 15 años y más. Nivel lector de sexto grado de primaria.
- Puntuación. - Calificación manual o computarizada
- Usos. - Educativo, clínico, jurídico, médico y laboral
- Materiales. - Cuestionario que contiene los ítems del I-CE, hoja de respuestas, plantilla de corrección, hoja de resultados y de perfiles (A, B). En el anexo se presenta el inventario de inteligencia emocional bajo un formato de escala de respuesta tipo Likert, de auto clasificación de cinco puntos: a) rara vez o nunca es mi caso; b) pocas veces es mi caso; c) a veces es mi caso; d) muchas veces es mi caso; y e) con mucha frecuencia o siempre es mi caso.

Anexo 08: Ficha técnica del instrumento para la variable inteligencia emocional

Ficha técnica: Cuestionario de Emprendimiento

- Autor: José Ronaldiño López Falla.
- Procedencia. - Trujillo - Perú.
- Administración. - Individual
- Duración. - Aproximadamente de 30 a 40 minutos.
- Aplicación. - Sujetos de 15 años y más. Nivel lector de sexto grado de primaria.
- Puntuación. - Calificación manual o computarizada
- Usos. - Educacional y laboral
- Materiales. - Cuestionario que contiene los ítems de emprendimiento, hoja de respuestas. En el anexo se presenta el cuestionario bajo un formato de escala de respuesta tipo Likert, de auto clasificación de cinco puntos: a) Nunca es mi caso; b) pocas veces es mi caso; c) a veces es mi caso; d) muchas veces es mi caso; y e) Siempre es mi caso.

Anexo 09: Alpha de Cronbach

COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH

Requiere de una sola aplicación del instrumento y se basa en la medición de la respuesta del sujeto con respecto a los ítems del instrumento.

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

K: El número de ítems
 $\sum S_i^2$: Sumatoria de Varianzas de los Ítems
 S_T^2 : Varianza de la suma de los Ítems
 α : Coeficiente de Alfa de Cronbach

$$\alpha = \frac{76}{76-1} \left[1 - \frac{37,21}{147,25} \right]$$

$$\alpha = 0,76$$

Ítems	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	
Sujetos																											
1	4	4	3	4	2	2	4	3	3	2	4	1	5	5	2	3	3	4	3	3	1	1	5	3	3	3	
2	2	1	2	1	5	1	2	3	1	2	5	5	5	2	1	5	2	5	1	2	2	3	5	2	1	2	
3	5	5	5	5	4	5	3	2	5	2	2	4	5	4	4	3	1	1	3	5	5	5	3	3	4	2	
4	2	5	4	2	4	2	5	4	2	4	4	3	5	4	1	3	1	5	1	4	5	5	4	3	3	2	
5	5	5	5	4	4	1	5	5	5	4	3	2	5	4	4	2	3	5	4	3	3	1	3	2	4	4	
6	2	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	4	5	4	5	3	5	2	5	4	5	3	2	3	4	4	
7	4	5	5	5	1	1	2	2	5	2	5	3	4	4	4	3	3	2	3	1	3	1	3	1	2	2	
8	3	5	4	3	1	3	1	3	2	5	2	3	2	4	2	1	4	5	5	5	2	4	3	2	5	2	
9	5	5	3	3	5	2	4	5	2	3	1	4	4	3	3	1	3	3	1	2	3	3	5	5	4	1	
10	5	5	3	1	4	3	3	4	5	2	1	4	1	1	3	3	5	1	2	3	1	3	3	3	5	3	
VARP (Varianza de la Población)	1.61	1.45	0.96	2.21	2.25	2.05	1.61	1.24	2.45	1.36	2.09	1.45	2.00	1.25	1.69	1.21	1.80	2.61	2.16	1.56	2.20	2.09	1.04	1.01	1.45	0.85	
	$\sum S_i^2$: 37.21																										

K: El número de ítems
 $\sum S_i^2$: Sumatoria de las Varianzas de los Ítems
 S_T^2 : La Varianza de la suma de los Ítems
 α : Coeficiente de Alfa de Cronbach

76
37.21
147.25

Anexo 10: Base de Datos de las Dimensiones de Emprendimiento

Alumnos	DIMENSIONES DE EMPRENDIMIENTO												TOT. EMP.
	NECESIDAD DE LOGRO	TOTAL DE ÍTEMS	PUNTA MÁX.	INNOVACIÓN	TOTAL DE ÍTEMS	PUNTA MÁX.	LOCUS DE CONTROL	TOTAL DE ÍTEMS	PUNTA MÁX.	AUTOCONFIANZA	TOTAL DE ÍTEMS	PUNTA MÁX.	
1	71	23	115	95	26	130	45	12	60	49	14	70	260
2	68	23	115	90	26	130	51	12	60	40	14	70	249
3	74	23	115	81	26	130	44	12	60	49	14	70	248
4	67	23	115	82	26	130	37	12	60	42	14	70	228
5	71	23	115	85	26	130	43	12	60	53	14	70	252
6	73	23	115	99	26	130	36	12	60	56	14	70	264
7	76	23	115	84	26	130	45	12	60	48	14	70	253
8	80	23	115	94	26	130	46	12	60	50	14	70	270
9	60	23	115	91	26	130	44	12	60	43	14	70	238
10	71	23	115	100	26	130	43	12	60	53	14	70	267
11	81	23	115	84	26	130	43	12	60	46	14	70	254
12	62	23	115	97	26	130	39	12	60	46	14	70	244
13	68	23	115	96	26	130	40	12	60	48	14	70	252
14	73	23	115	83	26	130	40	12	60	43	14	70	239
15	66	23	115	93	26	130	39	12	60	57	14	70	255
16	65	23	115	90	26	130	45	12	60	49	14	70	249
17	76	23	115	91	26	130	41	12	60	51	14	70	259
18	64	23	115	97	26	130	44	12	60	54	14	70	259
19	75	23	115	82	26	130	40	12	60	54	14	70	251
20	75	23	115	89	26	130	43	12	60	47	14	70	254
21	79	23	115	85	26	130	46	12	60	46	14	70	256
22	82	23	115	85	26	130	39	12	60	49	14	70	255
23	75	23	115	90	26	130	47	12	60	55	14	70	267
24	82	23	115	89	26	130	42	12	60	49	14	70	262

25	83	23	115	76	26	130	37	12	60	48	14	70	244
26	76	23	115	85	26	130	45	12	60	50	14	70	256
27	73	23	115	95	26	130	38	12	60	53	14	70	259
28	78	23	115	84	26	130	42	12	60	50	14	70	254
29	76	23	115	79	26	130	39	12	60	40	14	70	234
30	68	23	115	84	26	130	37	12	60	54	14	70	243
31	69	23	115	81	26	130	35	12	60	52	14	70	237
32	70	23	115	88	26	130	53	12	60	46	14	70	257
33	69	23	115	78	26	130	34	12	60	45	14	70	226
34	78	23	115	84	26	130	38	12	60	50	14	70	250
35	80	23	115	86	26	130	43	12	60	52	14	70	261
36	73	23	115	85	26	130	45	12	60	45	14	70	248
37	72	23	115	94	26	130	38	12	60	50	14	70	254
38	78	23	115	93	26	130	40	12	60	56	14	70	267
39	83	23	115	97	26	130	42	12	60	49	14	70	271
40	72	23	115	92	26	130	50	12	60	51	14	70	265
41	77	23	115	89	26	130	45	12	60	51	14	70	262
42	76	23	115	86	26	130	45	12	60	48	14	70	255
43	68	23	115	85	26	130	34	12	60	42	14	70	229
44	77	23	115	82	26	130	45	12	60	54	14	70	258
45	68	23	115	92	26	130	36	12	60	46	14	70	242
46	76	23	115	91	26	130	40	12	60	46	14	70	253
47	79	23	115	81	26	130	44	12	60	52	14	70	256
48	76	23	115	86	26	130	45	12	60	52	14	70	259
49	68	23	115	97	26	130	41	12	60	47	14	70	253
50	75	23	115	88	26	130	46	12	60	48	14	70	257
51	75	23	115	82	26	130	46	12	60	44	14	70	247
52	65	23	115	89	26	130	41	12	60	49	14	70	244
53	78	23	115	78	26	130	38	12	60	54	14	70	248
54	71	23	115	85	26	130	44	12	60	45	14	70	245

55	73	23	115	74	26	130	42	12	60	45	14	70	234
56	83	23	115	97	26	130	40	12	60	51	14	70	271
57	70	23	115	87	26	130	39	12	60	48	14	70	244
58	79	23	115	93	26	130	38	12	60	55	14	70	265
59	74	23	115	86	26	130	46	12	60	46	14	70	252
60	80	23	115	93	26	130	45	12	60	45	14	70	263
61	72	23	115	78	26	130	43	12	60	51	14	70	244
62	75	23	115	92	26	130	38	12	60	53	14	70	258
63	69	23	115	88	26	130	47	12	60	56	14	70	260
64	73	23	115	90	26	130	40	12	60	48	14	70	251
65	81	23	115	96	26	130	41	12	60	43	14	70	261
66	78	23	115	94	26	130	46	12	60	46	14	70	264
67	76	23	115	82	26	130	39	12	60	45	14	70	242
68	76	23	115	78	26	130	39	12	60	53	14	70	246
69	75	23	115	94	26	130	45	12	60	42	14	70	256
70	74	23	115	73	26	130	38	12	60	53	14	70	238
71	65	23	115	85	26	130	40	12	60	47	14	70	237
72	73	23	115	85	26	130	37	12	60	53	14	70	248
73	78	23	115	74	26	130	42	12	60	51	14	70	245
74	69	23	115	91	26	130	38	12	60	48	14	70	246
75	68	23	115	84	26	130	42	12	60	49	14	70	243
76	70	23	115	93	26	130	46	12	60	44	14	70	253
77	78	23	115	85	26	130	37	12	60	53	14	70	253
78	75	23	115	85	26	130	33	12	60	52	14	70	245
79	65	23	115	91	26	130	38	12	60	49	14	70	243
80	64	23	115	100	26	130	47	12	60	47	14	70	258
81	71	23	115	78	26	130	44	12	60	51	14	70	244
82	73	23	115	92	26	130	37	12	60	52	14	70	254
83	71	23	115	84	26	130	43	12	60	48	14	70	246
84	78	23	115	90	26	130	46	12	60	40	14	70	254

85	75	23	115	85	26	130	44	12	60	54	14	70	258
86	85	23	115	85	26	130	43	12	60	57	14	70	270
87	74	23	115	91	26	130	43	12	60	49	14	70	257
88	75	23	115	83	26	130	41	12	60	48	14	70	247
89	74	23	115	90	26	130	43	12	60	53	14	70	260
90	75	23	115	97	26	130	44	12	60	45	14	70	261
91	79	23	115	88	26	130	44	12	60	48	14	70	259
92	77	23	115	85	26	130	51	12	60	39	14	70	252
93	74	23	115	80	26	130	44	12	60	48	14	70	246
94	78	23	115	80	26	130	48	12	60	55	14	70	261
95	69	23	115	92	26	130	42	12	60	47	14	70	250
96	70	23	115	87	26	130	39	12	60	51	14	70	247
97	75	23	115	92	26	130	40	12	60	50	14	70	257
98	76	23	115	76	26	130	41	12	60	44	14	70	237
99	71	23	115	90	26	130	42	12	60	44	14	70	247
100	76	23	115	86	26	130	42	12	60	45	14	70	249
101	87	23	115	79	26	130	45	12	60	51	14	70	262
102	78	23	115	81	26	130	41	12	60	49	14	70	249
103	83	23	115	79	26	130	44	12	60	52	14	70	258
104	73	23	115	84	26	130	40	12	60	46	14	70	243
105	67	23	115	104	26	130	44	12	60	49	14	70	264
106	83	23	115	90	26	130	39	12	60	51	14	70	263
107	65	23	115	92	26	130	44	12	60	44	14	70	245
108	73	23	115	88	26	130	41	12	60	50	14	70	252
109	74	23	115	101	26	130	37	12	60	50	14	70	262
110	80	23	115	89	26	130	38	12	60	52	14	70	259
111	74	23	115	90	26	130	40	12	60	49	14	70	253
112	79	23	115	91	26	130	45	12	60	52	14	70	267
113	69	23	115	90	26	130	39	12	60	41	14	70	239
114	71	23	115	93	26	130	42	12	60	48	14	70	254

115	80	23	115	86	26	130	42	12	60	45	14	70	253
116	68	23	115	95	26	130	44	12	60	48	14	70	255
117	77	23	115	77	26	130	43	12	60	50	14	70	247
118	68	23	115	89	26	130	36	12	60	43	14	70	236
119	69	23	115	85	26	130	47	12	60	50	14	70	251
120	72	23	115	85	26	130	47	12	60	43	14	70	247
121	69	23	115	92	26	130	38	12	60	51	14	70	250
122	73	23	115	81	26	130	48	12	60	59	14	70	261
123	73	23	115	94	26	130	45	12	60	54	14	70	266
124	71	23	115	89	26	130	40	12	60	44	14	70	244
125	70	23	115	88	26	130	40	12	60	52	14	70	250
126	76	23	115	89	26	130	44	12	60	51	14	70	260
127	68	23	115	85	26	130	40	12	60	53	14	70	246
128	71	23	115	86	26	130	37	12	60	49	14	70	243
129	69	23	115	84	26	130	45	12	60	61	14	70	259
130	77	23	115	77	26	130	45	12	60	57	14	70	256
131	80	23	115	80	26	130	40	12	60	42	14	70	242
132	76	23	115	83	26	130	39	12	60	55	14	70	253
133	62	23	115	80	26	130	43	12	60	55	14	70	240
134	78	23	115	88	26	130	38	12	60	50	14	70	254
135	80	23	115	88	26	130	39	12	60	48	14	70	255
136	77	23	115	92	26	130	45	12	60	49	14	70	263
137	66	23	115	93	26	130	33	12	60	48	14	70	240
138	81	23	115	77	26	130	39	12	60	47	14	70	244
139	73	23	115	88	26	130	38	12	60	61	14	70	260
140	65	23	115	84	26	130	39	12	60	48	14	70	236
141	72	23	115	98	26	130	44	12	60	45	14	70	259
142	71	23	115	84	26	130	46	12	60	44	14	70	245
143	73	23	115	80	26	130	48	12	60	54	14	70	255
144	77	23	115	90	26	130	36	12	60	51	14	70	254

145	69	23	115	102	26	130	48	12	60	42	14	70	261
146	69	23	115	79	26	130	41	12	60	49	14	70	238
147	78	23	115	85	26	130	45	12	60	54	14	70	262
148	77	23	115	89	26	130	39	12	60	46	14	70	251
149	71	23	115	86	26	130	44	12	60	46	14	70	247
150	81	23	115	80	26	130	42	12	60	55	14	70	258
151	73	23	115	82	26	130	49	12	60	44	14	70	248
152	67	23	115	97	26	130	45	12	60	51	14	70	260
153	78	23	115	81	26	130	41	12	60	49	14	70	249
154	76	23	115	97	26	130	41	12	60	47	14	70	261
155	73	23	115	88	26	130	47	12	60	60	14	70	268
156	71	23	115	86	26	130	38	12	60	50	14	70	245
157	78	23	115	86	26	130	43	12	60	51	14	70	258
158	69	23	115	87	26	130	39	12	60	47	14	70	242
159	74	23	115	92	26	130	41	12	60	45	14	70	252
160	83	23	115	82	26	130	41	12	60	55	14	70	261
161	67	23	115	87	26	130	34	12	60	50	14	70	238
162	76	23	115	87	26	130	46	12	60	42	14	70	251
163	65	23	115	85	26	130	41	12	60	56	14	70	247
164	74	23	115	83	26	130	49	12	60	49	14	70	255
165	63	23	115	77	26	130	48	12	60	47	14	70	235
166	79	23	115	85	26	130	43	12	60	56	14	70	263
167	71	23	115	85	26	130	47	12	60	46	14	70	249
168	68	23	115	79	26	130	46	12	60	51	14	70	244
169	75	23	115	85	26	130	44	12	60	51	14	70	255
170	75	23	115	98	26	130	41	12	60	46	14	70	260
171	78	23	115	86	26	130	35	12	60	52	14	70	251
172	76	23	115	79	26	130	45	12	60	45	14	70	245
173	71	23	115	88	26	130	35	12	60	54	14	70	248
174	75	23	115	94	26	130	34	12	60	51	14	70	254
175	79	23	115	88	26	130	46	12	60	51	14	70	264

176	70	23	115	79	26	130	42	12	60	49	14	70	240
177	72	23	115	77	26	130	41	12	60	56	14	70	246
178	78	23	115	97	26	130	46	12	60	46	14	70	267
179	69	23	115	78	26	130	43	12	60	46	14	70	236
180	60	23	115	85	26	130	41	12	60	49	14	70	235
181	67	23	115	87	26	130	42	12	60	50	14	70	246
182	73	23	115	86	26	130	41	12	60	51	14	70	251
183	80	23	115	83	26	130	44	12	60	48	14	70	255
184	76	23	115	96	26	130	42	12	60	54	14	70	268
185	83	23	115	94	26	130	41	12	60	44	14	70	262
186	68	23	115	91	26	130	43	12	60	48	14	70	250
187	67	23	115	94	26	130	43	12	60	50	14	70	254
188	68	23	115	95	26	130	43	12	60	49	14	70	255
189	74	23	115	92	26	130	47	12	60	48	14	70	261
190	81	23	115	92	26	130	43	12	60	47	14	70	263
191	73	23	115	84	26	130	41	12	60	38	14	70	236
192	81	23	115	83	26	130	42	12	60	51	14	70	257
193	64	23	115	85	26	130	40	12	60	43	14	70	232
194	72	23	115	81	26	130	45	12	60	47	14	70	245
195	70	23	115	86	26	130	37	12	60	42	14	70	235
196	71	23	115	79	26	130	36	12	60	49	14	70	235
197	76	23	115	93	26	130	47	12	60	48	14	70	264

Dimensiones	Muy bajo	Bajo	Promedio	Alto	Muy alto
Necesidad de logro	23 a 42 puntos	43 a 61 puntos	62 a 80 puntos	81 a 99 puntos	100+
Innovación	26 a 47 puntos	48 a 67 puntos	68 a 88 puntos	89 a 109 puntos	110+
Locus de control	12 a 21 puntos	22 a 31 puntos	32 a 41 puntos	42 a 51 puntos	52+
Autoconfianza	14 a 25 puntos	26 a 37 puntos	38 a 49 puntos	50 a 61 puntos	62+
TOTAL	76 a 138 puntos	139 a 199 puntos	200 a 260 puntos	261 a 321 puntos	322+

Anexo 11: Base de Datos de las Dimensiones de Inteligencia Emocional

DIMENSIONES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL										
Alumnos	INTRAPERSONA L	PUNTA. MÁX.	INTERPERSONA L	PUNTA. MÁX.	ADAPTABILIDA D	PUNTA. MÁX.	MANEJO DE ESTRÉS	PUNTA . MÁX.	ESTAD O DE ÁNIMO	PUNTA . MÁX.
<i>1</i>	145	200	89	145	76	130	52	90	56	85
<i>2</i>	134	200	95	145	79	130	58	90	62	85
<i>3</i>	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
<i>4</i>	135	200	107	145	79	130	62	90	57	85
<i>5</i>	141	200	87	145	83	130	63	90	67	85
<i>6</i>	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
<i>7</i>	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
<i>8</i>	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
<i>9</i>	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
<i>10</i>	161	200	121	145	79	130	65	90	68	85
<i>11</i>	158	200	127	145	79	130	63	90	68	85
<i>12</i>	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
<i>13</i>	154	200	123	145	84	130	63	90	65	85
<i>14</i>	148	200	129	145	76	130	63	90	67	85
<i>15</i>	155	200	129	145	79	130	63	90	68	85
<i>16</i>	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85
<i>17</i>	135	200	110	145	72	130	52	90	53	85
<i>18</i>	159	200	121	145	78	130	66	90	69	85
<i>19</i>	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
<i>20</i>	151	200	110	145	82	130	56	90	67	85
<i>21</i>	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
<i>22</i>	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
<i>23</i>	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
<i>24</i>	135	200	110	145	72	130	52	90	53	85
<i>25</i>	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85

26	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
27	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
28	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
29	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
30	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
31	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
32	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
33	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
34	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
35	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85
36	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
37	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
38	154	200	124	145	84	130	65	90	69	85
39	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85
40	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
41	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
42	154	200	124	145	84	130	65	90	69	85
43	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
44	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
45	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
46	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
47	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
48	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
49	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
50	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
51	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
52	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
53	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
54	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
55	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85

56	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
57	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
58	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
59	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
60	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
61	145	200	89	145	76	130	52	90	56	85
62	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
63	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
64	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
65	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85
66	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
67	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
68	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
69	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
70	151	200	110	145	82	130	56	90	67	85
71	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
72	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
73	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
74	135	200	110	145	72	130	52	90	53	85
75	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
76	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
77	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
78	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
79	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
80	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
81	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
82	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
83	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
84	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
85	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85

86	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
87	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
88	154	200	124	145	84	130	65	90	69	85
89	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
90	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
91	145	200	89	145	76	130	52	90	56	85
92	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
93	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
94	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
95	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
96	145	200	89	145	76	130	52	90	56	85
97	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
98	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
99	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
100	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85
101	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
102	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
103	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
104	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
105	151	200	110	145	82	130	56	90	67	85
106	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
107	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
108	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
109	135	200	110	145	72	130	52	90	53	85
110	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
111	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
112	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
113	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
114	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
115	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85

116	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
117	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
118	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
119	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
120	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85
121	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
122	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
123	154	200	124	145	84	130	65	90	69	85
124	145	200	89	145	76	130	52	90	56	85
125	134	200	95	145	79	130	58	90	62	85
126	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
127	135	200	107	145	79	130	62	90	57	85
128	141	200	87	145	83	130	63	90	67	85
129	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
130	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
131	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
132	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
133	161	200	121	145	79	130	65	90	68	85
134	158	200	127	145	79	130	63	90	68	85
135	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
136	154	200	123	145	84	130	63	90	65	85
137	148	200	129	145	76	130	63	90	67	85
138	155	200	129	145	79	130	63	90	68	85
139	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85
140	135	200	110	145	72	130	52	90	53	85
141	159	200	121	145	78	130	66	90	69	85
142	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
143	151	200	110	145	82	130	56	90	67	85
144	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
145	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85

146	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
147	135	200	110	145	72	130	52	90	53	85
148	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
149	141	200	87	145	83	130	63	90	67	85
150	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
151	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
152	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
153	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
154	161	200	121	145	79	130	65	90	68	85
155	158	200	127	145	79	130	63	90	68	85
156	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
157	154	200	123	145	84	130	63	90	65	85
158	148	200	129	145	76	130	63	90	67	85
159	155	200	129	145	79	130	63	90	68	85
160	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
161	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
162	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
163	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
164	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
165	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
166	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
167	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
168	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
169	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
170	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
171	145	200	89	145	76	130	52	90	56	85
172	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
173	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
174	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
175	160	200	127	145	78	130	62	90	69	85

176	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
177	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
178	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
179	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85
180	151	200	110	145	82	130	56	90	67	85
181	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
182	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
183	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
184	135	200	110	145	72	130	52	90	53	85
185	163	200	125	145	78	130	66	90	66	85
186	155	200	127	145	84	130	60	90	63	85
187	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
188	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
189	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
190	161	200	119	145	83	130	64	90	68	85
191	145	200	89	145	76	130	52	90	56	85
192	134	200	95	145	79	130	58	90	62	85
193	140	200	113	145	74	130	52	90	57	85
194	135	200	107	145	79	130	62	90	57	85
195	141	200	87	145	83	130	63	90	67	85
196	136	200	110	145	74	130	51	90	54	85
197	142	200	114	145	82	130	60	90	61	85

Anexo 12: Conversión del puntaje.

Alumnos	Dimensiones de la Inteligencia Emocional					
	CERA	CEER	CEAD	CEMT	CEAG	CE TOTAL
1	89	86	70	81	78	80
2	80	95	75	90	88	83
3	85	121	68	81	79	85
4	81	112	75	95	79	88
5	86	83	81	97	97	87
6	82	117	68	80	74	83
7	87	123	79	93	86	93
8	102	130	81	98	98	104
9	104	139	73	101	95	105
10	102	133	75	100	98	104
11	100	142	75	97	98	103
12	97	142	82	93	90	103
13	97	136	82	97	93	102
14	92	145	70	97	97	100
15	97	145	75	97	98	104
16	102	142	73	95	100	103
17	81	117	65	81	73	83
18	101	133	73	101	100	103
19	87	123	79	93	86	93
20	94	117	79	87	97	96
21	85	121	68	81	79	85
22	97	142	82	93	90	103
23	85	121	68	81	79	85
24	81	117	65	81	73	83
25	104	139	73	101	95	105
26	97	142	82	93	90	103

27	82	117	68	80	74	83
28	102	130	81	98	98	104
29	82	117	68	80	74	83
30	102	130	81	98	98	104
31	104	139	73	101	95	105
32	97	142	82	93	90	103
33	104	139	73	101	95	105
34	97	142	82	93	90	103
35	102	142	73	95	100	103
36	97	142	82	93	90	103
37	102	130	81	98	98	104
38	97	138	82	100	100	105
39	102	142	73	95	100	103
40	82	117	68	80	74	83
41	104	139	73	101	95	105
42	97	138	82	100	100	105
43	97	142	82	93	90	103
44	82	117	68	80	74	83
45	104	139	73	101	95	105
46	97	142	82	93	90	103
47	82	117	68	80	74	83
48	97	142	82	93	90	103
49	82	117	68	80	74	83
50	102	130	81	98	98	104
51	104	139	73	101	95	105
52	97	142	82	93	90	103
53	97	142	82	93	90	103
54	97	142	82	93	90	103
55	82	117	68	80	74	83

56	102	130	81	98	98	104
57	82	117	68	80	74	83
58	102	130	81	98	98	104
59	104	139	73	101	95	105
60	97	142	82	93	90	103
61	89	86	70	81	78	80
62	97	142	82	93	90	103
63	104	139	73	101	95	105
64	97	142	82	93	90	103
65	102	142	73	95	100	103
66	97	142	82	93	90	103
67	102	130	81	98	98	104
68	82	117	68	80	74	83
69	87	123	79	93	86	93
70	94	117	79	87	97	96
71	85	121	68	81	79	85
72	97	142	82	93	90	103
73	85	121	68	81	79	85
74	81	117	65	81	73	83
75	104	139	73	101	95	105
76	97	142	82	93	90	103
77	82	117	68	80	74	83
78	102	130	81	98	98	104
79	82	117	68	80	74	83
80	102	130	81	98	98	104
81	104	139	73	101	95	105
82	97	142	82	93	90	103
83	104	139	73	101	95	105
84	97	142	82	93	90	103

85	102	142	73	95	100	103
86	97	142	82	93	90	103
87	102	130	81	98	98	104
88	97	138	82	100	100	105
89	82	117	68	80	74	83
90	87	123	79	93	86	93
91	89	86	70	81	78	80
92	102	130	81	98	98	104
93	82	117	68	80	74	83
94	102	130	81	98	98	104
95	104	139	73	101	95	105
96	89	86	70	81	78	80
97	97	142	82	93	90	103
98	104	139	73	101	95	105
99	97	142	82	93	90	103
100	102	142	73	95	100	103
101	97	142	82	93	90	103
102	102	130	81	98	98	104
103	82	117	68	80	74	83
104	87	123	79	93	86	93
105	94	117	79	87	97	96
106	85	121	68	81	79	85
107	97	142	82	93	90	103
108	85	121	68	81	79	85
109	81	117	65	81	73	83
110	104	139	73	101	95	105
111	97	142	82	93	90	103
112	82	117	68	80	74	83
113	102	130	81	98	98	104

<i>114</i>	82	117	68	80	74	83
<i>115</i>	102	130	81	98	98	104
<i>116</i>	104	139	73	101	95	105
<i>117</i>	97	142	82	93	90	103
<i>118</i>	104	139	73	101	95	105
<i>119</i>	97	142	82	93	90	103
<i>120</i>	102	142	73	95	100	103
<i>121</i>	97	142	82	93	90	103
<i>122</i>	102	130	81	98	98	104
<i>123</i>	97	138	82	100	100	105
<i>124</i>	89	86	70	81	78	80
<i>125</i>	80	95	75	90	88	83
<i>126</i>	85	121	68	81	79	85
<i>127</i>	81	112	75	95	79	88
<i>128</i>	86	83	81	97	97	87
<i>129</i>	82	117	68	80	74	83
<i>130</i>	87	123	79	93	86	93
<i>131</i>	102	130	81	98	98	104
<i>132</i>	104	139	73	101	95	105
<i>133</i>	102	133	75	100	98	104
<i>134</i>	100	142	75	97	98	103
<i>135</i>	97	142	82	93	90	103
<i>136</i>	97	136	82	97	93	102
<i>137</i>	92	145	70	97	97	100
<i>138</i>	97	145	75	97	98	104
<i>139</i>	102	142	73	95	100	103
<i>140</i>	81	117	65	81	73	83
<i>141</i>	101	133	73	101	100	103
<i>142</i>	87	123	79	93	86	93

143	94	117	79	87	97	96
144	85	121	68	81	79	85
145	97	142	82	93	90	103
146	85	121	68	81	79	85
147	81	117	65	81	73	83
148	104	139	73	101	95	105
149	86	83	81	97	97	87
150	82	117	68	80	74	83
151	87	123	79	93	86	93
152	102	130	81	98	98	104
153	104	139	73	101	95	105
154	102	133	75	100	98	104
155	100	142	75	97	98	103
156	97	142	82	93	90	103
157	97	136	82	97	93	102
158	92	145	70	97	97	100
159	97	145	75	97	98	104
160	102	130	81	98	98	104
161	104	139	73	101	95	105
162	97	142	82	93	90	103
163	97	142	82	93	90	103
164	97	142	82	93	90	103
165	82	117	68	80	74	83
166	102	130	81	98	98	104
167	82	117	68	80	74	83
168	102	130	81	98	98	104
169	104	139	73	101	95	105
170	97	142	82	93	90	103
171	89	86	70	81	78	80

<i>172</i>	97	142	82	93	90	103
<i>173</i>	104	139	73	101	95	105
<i>174</i>	97	142	82	93	90	103
<i>175</i>	102	142	73	95	100	103
<i>176</i>	97	142	82	93	90	103
<i>177</i>	102	130	81	98	98	104
<i>178</i>	82	117	68	80	74	83
<i>179</i>	87	123	79	93	86	93
<i>180</i>	94	117	79	87	97	96
<i>181</i>	85	121	68	81	79	85
<i>182</i>	97	142	82	93	90	103
<i>183</i>	85	121	68	81	79	85
<i>184</i>	81	117	65	81	73	83
<i>185</i>	104	139	73	101	95	105
<i>186</i>	97	142	82	93	90	103
<i>187</i>	82	117	68	80	74	83
<i>188</i>	102	130	81	98	98	104
<i>189</i>	82	117	68	80	74	83
<i>190</i>	102	130	81	98	98	104
<i>191</i>	89	86	70	81	78	80
<i>192</i>	80	95	75	90	88	83
<i>193</i>	85	121	68	81	79	85
<i>194</i>	81	112	75	95	79	88
<i>195</i>	86	83	81	97	97	87
<i>196</i>	82	117	68	80	74	83
<i>197</i>	87	123	79	93	86	93

	MUY BAJO	BAJO	PROMEDIO	ALTO	MUY ALTO
CERA	0 a 79 puntos	80 a 90 puntos	91 a 109 puntos	110 a 120 puntos	121 a + puntos
CEER	0 a 79 puntos	80 a 90 puntos	91 a 109 puntos	110 a 120 puntos	121 a + puntos
CEAD	0 a 79 puntos	80 a 90 puntos	91 a 109 puntos	110 a 120 puntos	121 a + puntos
CEMT	0 a 79 puntos	80 a 90 puntos	91 a 109 puntos	110 a 120 puntos	121 a + puntos
CEAG	0 a 79 puntos	80 a 90 puntos	91 a 109 puntos	110 a 120 puntos	121 a + puntos
CE TOTAL	0 a 79 puntos	80 a 90 puntos	91 a 109 puntos	110 a 120 puntos	121 a + puntos