



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN DOCENCIA UNIVERSITARIA**

**Actitud emprendedora y relaciones interpersonales de los estudiantes de un instituto superior, Los Olivos, 2019**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

**Maestra en Docencia Universitaria**

**AUTORA:**

Br. Carolina Ines Gonzales Jara (ORCID: 0000-0002-0924-702)

**ASESORA:**

Dra. Francis Esmeralda Ibarguen Cueva (ORCID:0000-0003-4630-6921)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Innovación Pedagógica

**Lima – Perú**

**2019**

## **Dedicatoria**

A Dios por su infinita bondad, a mis queridos padres Domingo y Marta por darme la vida y haberme brindado su apoyo incondicional, a mis queridas hijas Micaela y Jimena quienes son la razón de mi vida en la búsqueda de esta noble y sacrificada profesión al servicio de la educación. A Froilan por su apoyo y estar a mi lado en cada momento de debilidad.

### **Agradecimiento**

Expreso mi agradecimiento a los asesores, docentes, directivos e instituciones que han colaborado en la materialización de la presente investigación



**DICTAMEN DE LA SUSTENTACIÓN DE TESIS**

EL / LA BACHILLER (ES): **GONZALES JARA, CAROLINA INÉS**

Para obtener el Grado Académico de *Maestra en Docencia Universitaria*, ha sustentado la tesis titulada:

**ACTITUD EMPRENDEDORA Y RELACIONES INTERPERSONALES DE LOS ESTUDIANTES DE UN INSTITUTO SUPERIOR, LOS OLIVOS, 2019**

Fecha: 15 de agosto de 2019

Hora: 10:15 a.m.

**JURADOS:**

**PRESIDENTE:** Dr. Felipe Gulzado Oscco

Firma: .....

**SECRETARIO:** Dr. Felix Fernando Goñi Cruz

Firma: .....

**VOCAL:** Dra. Francis Ibarguen Cueva

Firma: .....

El Jurado evaluador emitió el dictamen de:

..... *Aprobación por mayoría* .....

Habiendo encontrado las siguientes observaciones en la defensa de la tesis:

.....  
.....  
.....

Recomendaciones sobre el documento de la tesis:

.....  
.....  
.....

**Nota:** El tesista tiene un plazo máximo de seis meses, contabilizados desde el día siguiente a la sustentación, para presentar la tesis habiendo incorporado las recomendaciones formuladas por el jurado evaluador.



## Declaratoria de autenticidad

Yo Carolina Ines Gonzales Jara con DNI N° 40409496 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de Grados y Títulos de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo, declaro bajo juramento que toda la documentación que me acompaña a la tesis Actitud emprendedora y relaciones interpersonales de los estudiantes de un instituto Superior, Los Olivos 2019, es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Lima, 15 de Agosto del 2019

  
\_\_\_\_\_  
Carolina Ines Gonzales Jara

DNI N° 40409496

## Índice

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página de jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Resumen	x
Abstract	xii
I. Introducción	1
II. Método	8
2.1. Tipo y diseño de investigación	8
2.2. Operacionalización	9
2.3. Población y muestra	9
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	10
2.5. Procedimiento	11
2.6. Método de análisis de datos	11
2.7. Aspectos éticos	11
III. Resultados	12
3.1. Descripción de resultados	12
3.2. Resultados correlacionales.	14
IV. Discusión	15
V. Conclusiones	17
VI. Recomendaciones	18
VII. Referencias	19
VIII. Anexos	25
Anexo 01 : Matriz de consistencia	26
Anexo 02 : Instrumentos	29
Anexo 3: Certificados de validez de expertos	35
Anexo 4: Constancia de haber aplicado el instrumento	53
Anexo 5: Confiabilidad	54

Anexo A: Operacionalización de la variable actitud emprendedora	59
Anexo B: Operacionalización de la variable relaciones interpersonales	60
Anexo C: Fichas técnicas de instrumentos	61
Anexo D: Validez del contenido a través de juicio de expertos	62
Anexo E: Acta de Aprobación de originalidad de Tesis	63
Anexo F: Pantallazo de Turnitin	64
Anexo G: Formulario de Autorización para la publicación electrónica de las tesis	65
Anexo H: Autorización de version final del trabajo de investigacion	66

## Índice de tablas

Tabla 1. Prueba de confiabilidad	11
Tabla 2. Nivel de actitud emprendedora	12
Tabla 3. Nivel de relaciones interpersonales	13
Tabla 4. Sistema de hipótesis de la investigación	14



## Índice de figuras

Figura 1 Nivel de actitud emprendedora	12
Figura 2 Nivel de relaciones interpersonales	13

## Resumen

La finalidad del estudio fue determinar la relación entre la actitud emprendedora y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019. El enfoque del estudio cuantitativo, el método es hipotético deductivo, de tipo básica y nivel correlacional se tuvo como muestra 68 estudiantes. Siendo el diseño no experimental, de corte transversal. Se recolectó la información a través de cuestionarios. El procesamiento estadístico descriptivo e inferencial se realizaron con el programa estadístico SPSS 24. Los resultados de la investigación determinaron que la actitud emprendedora se relaciona directa ( $Rho=0,793$ ) y significativamente ( $p=0.000$ ) con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, se acepta la hipótesis alterna y la relación es alta.

**Palabras clave:** Actitudes, emprendedor, relaciones, interpersonales, estudiantes.

## **Abstract**

The purpose of the study was to determine the relationship between the entrepreneurial attitude and the interpersonal relationships of the students of the Institute of Business Professions INTECI, Los Olivos, 2019. It had 68 students as sample. The information was collected through questionnaires. The descriptive and inferential statistical processing were carried out with the statistical program SPSS 24. The results of the investigation determined that the entrepreneurial attitude is directly related ( $Rho = 0,793$ ) and significantly ( $p = 0.000$ ) with the interpersonal relationships of the students of the Institute of Business Professions INTECI, Los Olivos, 2019, the alternative hypothesis is accepted and the relationship is high.

**Keywords:** Attitudes, entrepreneur, relationships, interpersonal, students.

## **I. Introducción**

Hoy en día hablar de emprendimiento está relacionado con el nivel de desarrollo de las economías, en el plano educativo y en particular de las universidades han hecho mucho énfasis en el emprendimiento, se ha observado que existe una gran demanda en cuanto a la creación de empresas que ofrecen a los estudiantes perspectivas de mejoras de calidad de vida y la obtención de beneficios económicos. Sin embargo, existen muchas intenciones innovadoras y creativas por parte de los estudiantes que cursan los últimos ciclos, pero esto solo se queda en intenciones e iniciativas que muchos de ellos se ven frustrados por la inversión económica que estas demandan. Nuestro país va de acuerdo a la realidad y se encamina al emprendimiento, en el 2015 el informe del GEM nos ubicamos en el cuarto nivel de América Latina, detrás de Ecuador, Colombia y Chile, catalogándonos como un país con un porcentaje considerado en actitud emprendedora.

En otras palabras, en nuestro país, uno de cada cinco personas inicia un emprendimiento. A nivel universitario hoy se exige creatividad e innovación y mayor emprendimiento por parte de los estudiantes universitarios, es más se requiere de fomentar una cultura de emprendimiento que incentive el espíritu emprendedor de los estudiantes y que tengan aspiraciones de formar su propia empresa e incursionarse en el mundo empresarial que demanda nuestra sociedad actual, es por ello que creemos que estar a la vanguardia no solo se necesita un espíritu emprendedor sino también un nivel bueno de relaciones interpersonales que les permita trabajar en equipo, desarrollar habilidades sociales que les permitan solucionar problemas en el contexto en que se desarrolla.

La problemática en torno a la actitud emprendedora es que muchos estudiantes al tener poco recursos económicos muestran desánimo, poca iniciativa en la búsqueda de nuevas oportunidades debido muchas veces a las malas relaciones interpersonales así mismo presenta pocas capacidades de planificación y baja capacidad para relacionarse socialmente, en relación a las relaciones entre estudiantes presentan serios problemas de aceptación e integración debido a que el acceso a las nuevas tecnologías a través de las redes sociales lo aíslan y limitan su inclusión con los compañeros de clases, es más se observa carencia de afecto ante los demás. Al respecto, Mora (2011) señaló que para emprender es necesario que los estudiantes universitarios posean capacidades de mercadeo, planificación, estrategias y relaciones sociales que les permitan crear de manera óptima una empresa.

Sin embargo, Sánchez et al. (2017) en su artículo señalaron que “una buena actitud emprendedora es de vital importancia para superar la mayoría de los problemas económicos” (p.4). Por otro lado, Fuentes y Sánchez (2010) resaltaron que todo emprendimiento debe ser considerado como un motor de la innovación y de crecimiento para el desarrollo de una organización” (p.3). De acuerdo a las concepciones de los autores Cabana et al. (2013) enfatizaron en que un elemento principal de todo emprendedor debe ser una buena actitud y poseer habilidades de realización, don para planificar y facilidad de interrelacionarse. En el Instituto de Profesiones Empresariales INTECI se pudo observar que los educandos del primer ciclo en la carrera profesional de Hotelería y Turismos presentan una regular actitud emprendedora y pocas relaciones interpersonales en cuanto a al cumplimiento de proyectos de vida y profesionales enfrentando con desaliento y poco optimismo ante su futuro próximo. En su estructura académica el Instituto presenta la actitud emprendedora como mero conocimiento teórico sin la realización de actividades de emprendimiento, no existen charlas o talleres de emprendimiento que fomenten la creación de empresas ni auspiciadores empresariales que incentiven una cultura de emprendimiento y una buena actitud emprendedora.

Con respecto a los antecedentes internacionales, se tomó a Barrera y Asunción (2018) en su trabajo de investigación demostró el análisis de los factores de apoyo financiero, políticos, de educación y entrenamiento. Presenta muy bajo de emprendimiento, esto determina un bajo nivel de motivación en las actitudes emprendedoras con relación al espíritu emprendedor. Su enfoque cuantitativo es descriptivo, de tipo exploratoria y diseño transversal , el instrumento fue encuesta dirigidos a los universitarios de ingeniería comercial Facultad de Ciencias Administrativas de la Univ. de Guayaquil, con respecto a Paniza y Herrera (2016) en su estudio de grado, pretendió caracterizar y determinas los factores que motivan la inclinación de los alumnos hacia el progreso de proyectos de emprendimiento, Concluyó en que los 240 encuestados manejan en un nivel alto de habilidades, donde reluce que el nivel de autoconfianza es relativamente alto, considerando una postura que propicia ideas emprendedoras y encaminada al logro de metas, sin embargo, Carvajal et al. (2015) evaluaría la presencia de actitud emprendedora de los educandos desde el primer al sexto semestre en la escuela de ingeniería, al indagar el interés, expectativas e intenciones manifestado en cuanto al desarrollo de nuevas empresas y la probabilidad de ser nuevos empresarios al terminar la carrera. Su estudio fue transeccional de tipo descriptivo, se recabó datos de 586 universitarios. Se identificó que el 80% de los universitarios demuestran actitud

alta del emprendimiento y el 20% restante refieren actitud media de emprendimiento, por otra parte, Durán y Arias (2015) analizaron la presencia o no de relación entre intención emprendedora y una serie de aspectos cognitivos como la autoeficacia emprendedora, actitud emprendedora y estilo emocional; así como sociopersonales entre ellos el sexo, experiencia profesional, trabajo actual, tener una empresa en la familia, convivencia familiar o universitaria. En la investigación se utilizaron a 159 estudiantes. Los resultados señalaron una autoeficacia alta para el liderazgo de recursos claves y estilo emocional bajo, contribuyendo con el interés de emprender. Concluyó en poner énfasis en la preparación de nuevos talentos orientados al emprendimiento, enfocando relevancia en los aspectos psicológicos de cada individuo en contraste de la visión meramente de enfoque económico y gerencial vigente en los planes formativos actuales, así mismo los autores Parra y Márceles (2015), en su estudio de investigación tuvo como meta dar a conocer las cualidades solicitadas por alumnos del centro de estudios superiores para alcanzar el éxito como emprendedor. El estudio descriptivo y no experimental, fue bajo una muestra de 702 educandos. Se finalizó que los encuestados deben reforzar el aprendizaje personal, el análisis crítico, el ser con interés innovador, reconocer y resolver los problemas, la toma de decisiones, promover el trabajo en equipo, así mismo se confirma que designar tiempo para facilitar el emprendimiento es beneficioso para la sociedad. Se revisaron estudios nacionales como Ricasca (2018) en su investigación realizada determinó la conexión de la actitud emprendedora y relaciones interpersonales en los encuestados, tipo básico, en diseño no experimental y de corte transversal de nivel correlacional, pues se comprobó la analogía entre variables durante periodo establecido. La población censal estuvo compuesta de 80 educandos, obteniendo como resultado, una alta y directa correlación significativamente ( $Rho=0,835$  y  $p=0.001$ ), para Huerta (2017) en su investigación indicó que hay una relación precisa en la actitud emprendedora y la capacidad, se tuvo una muestra de 184 estudiantes del VII, ciclo tuvo una conclusión satisfactoria, obteniendo una alta relación ,754 de correlación entre la actitud emprendedora de los estudiantes con su capacidad para crear microempresas, otros autores como Moreno y Eguzquiza (2017) en su estudio identificó las cualidades que referirían alumnos de perfil emprendedor donde se aplicó test que establece las propiedades personales emprendedoras, trabajo una muestra de 159 estudiantes de diseño no experimental corte transeccional. Los resultados alcanzados es que el nivel de características emprendedoras es regular. Concluyó que es necesario efectuar la elaboración del Test de valoración de las cualidades emprendedoras no únicamente a aquellos estudiantes futuros graduados, sino también a los entrantes, con la finalidad de adecuarlo de

forma espontánea a la sabiduría emprendedora de la institución educativa, sin embargo, Sánchez (2017) en su estudio de investigación tiene como objetivo en comprender el dominio de los sesgos de personalidad y las parcialidad en las diferentes prácticas empresariales. Los resultados determinan que el propósito de emprender es mayoritaria y se relacionan óptimamente con los rasgos de personalidad: agradabilidad, apertura a la experiencia, conciencia, estabilidad emocional y extraversión, mientras Mejía (2015) en su estudio determino la actitud emprendedora de los egresados, en una investigación descriptiva, donde la población investigada fue de 476 personas que demostraron que la actitud emprendedora en los egresados independiente supera a la actitud demostrada por los egresados dependientes, y estos poseen capacidades y habilidades para desarrollar un negocio propio.

En cuanto a las teorías de la actitud emprendedora es necesario definir a la actitud puesto que es entendida por García (2001), nos indica que la actitud emprendedora reside en innovar un plan, un negocio o una distinta calidad de vida, poseyendo con la firmeza de sus acciones y constancia de lograr su objetivo trazado. Otros autores como Roth y Lacoa (2009) nos indica que un individuo con talento emprendedor esta enlazado con los cambios y la modalidad de valentía que posee para enfrentar las dificultades y dominar el manejo de sus habilidad blandas (p. 67). Por otro lado para Tamizharasi y Panchanatham(2010) mencionaron como un estado mental y neuronal que se organiza a través de la experiencia, según Montoya (2014) es una predisponían y comportamiento empresarial en donde los estudiantes asumen una actitud correcta y forman un espíritu emprendedor, sin embargo para Praasad y Yehuwalashet (2015) es importante incentivar a una actitud positiva y de control del comportamiento que le permita emprender algo a los estudiantes al terminar sus estudios (p.18) por otro lado, Gedik y Kesici (2015) es necesario que los estudiantes tengan una actitud positiva frente a lo que desean emprender(p.12). En lo referente a la actitud emprendedora podemos citar a Aponte y Arias (2016) alegaron que un individuo con cualidad emprendedora posee creatividad de emprendimiento, y persevera por innovar y crear nuevas cosas con una gran y alta disciplina hasta lograr el éxito, no obstante, para Garza, Zavala y López (2017) señalaron como el comportamiento de un individuo o de un grupo dirigida a iniciar, o emprender algo (p.8) así también Alcaraz (2015, p.25). Considera que un Emprendedor es una forma de vida diaria y lucha constante para alcanzar su logro. Entre los enfoques teóricos de La actitud emprendedora tenemos: *Teoría del*

*comportamiento planificado de Azjen (1988)*. Basada en el cambio del comportamiento humano, con ello defendería que el actuar deliberado puede ser planificado, tal como sugirieron Gámez y Marrero (2006). Las características según Peña (2005) a) Decisión: Individuos con objetivos definidos y bien fundadas b) Creatividad: Los emprendedores no poseen conexión directa con el arte, sin embargo aplican su fortaleza creativa para edificar sus sueños en sus ideas de negocio, c) Constancia: El triunfo de sus empresas es el fruto del trabajo perseverante y constante a través del tiempo, d) Deseos de logro: A diferencia de otros los emprendedores inquieran en iniciar negocios propios e independientes mas por ambiciones de logros económicos, e)Educación: Las actualizaciones académicas profesional es muy fundamental para las personas que están orientadas a iniciar su propio negocio, f)Alto concepto personal: Con ello se entiende que los emprendedores revelan mucha pasividad ante el riesgo y fracaso. Imputan el triunfo de sus negocios a la seguridad en si mismo, a su persistencia, a sus talentos. Las clases que podemos citar de acuerdo a Olmos (2011) son: a) Emprendedores de negocios. Son personas que tienen su propio negocio y activamente exploran oportunidades, b) Intra emprendedores. Personas con capacidad y cualidades de desarrollar, dentro de su organización, que exige la practica en su desempeño, teniendo como resultado la producción de proyectos innovadores dirigiendo la transformación dentro de la institución donde se desempeña laboralmente, c) Emprendedores sociales. Personas que participan en el sector social con un beneficio a las comunidades tales como: derechos humanos, educación, iniciativas culturales, medio ambiente, participación ciudadana y salud,; así mismo impulsan y ejecutan proyectos relevantes para el desarrollo de su localidad. Las dimensiones según García (2001) son: *Dimensión 1: Capacidad de realización*. Está representada al empuje por ganar los retos, avanzar y progresar, al reto por lograr el éxito, metas y ser rentable para otros. Es trascendental trazarse metas y escoger los caminos para alcanzarlos, *Dimensión 2: Capacidad de planificación*. Conectada con la gestión de pensar antes de ejecutar, reconociendo los objetivos concretos y resultados que desean lograr y trazar las técnicas que sean productivas al máximo y reducir las amenazas entorno. *Dimensión 3: Capacidad de relacionarse socialmente*. Es la cualidad de activar un estado de ánimo productivo y positivo en las personas que se encuentran en su entrono y estas aportan una fidelidad en el crecimiento de sus proyectos. Creando un enlace con las personas e instituciones que cooperen con el crecimiento mediante una comunicación asertiva.



Con respecto, a las teorías relacionadas a las relaciones interpersonales Silveira (2014) definió: “Conjunto de relaciones entre dos o más personas con fines comunicativos y como fuente de interaprendizajes” para Bueno y Garrido (2011) señalaron: Las relaciones interpersonales comprende tener una buena comunicación entre pares o más personas, considerando, las habilidades de ser asertivo, resolver conflictos con una buena escucha y gesto sincero; en otras palabras la interacción debe ser eficaz con los demás, como parte de la socialización del hombre que se inicia cuando nace. (p.95), según Blanch, Espuny, Duran y Artiles (2013) señalaron como una herramienta que la organización emplea debe ser holística en la comunidad administrativa, educativa y social socialicen de una forma productiva, otro aporte fue el de Pérez (2005) consideró: Son los comportamientos interpersonales que inciden en su entorno que pueden ser deseados y no deseados y dependerán de las buenas relaciones sociales que existan al respecto, Calderón (2011) manifestó que “son las conexiones que formamos con las personas que se encuentran a en nuestro entorno y convivencia compartiendo sentimientos y conocimientos” (p. 46) así también Peinado y Vallejo (2005) señaló como “capacidad que posee los individuos para interactuar con los demás ” (p. 55) en cambio, Bisquerra, (2003), señaló que “es un intercambio entre dos o más individuos. La teoría sobre las relaciones interpersonales Según Bandura la teoría del aprendizaje social de, la mayoría de acciones se adquieren a través del entorno social y en la convivencia dentro del hogar. Desde el punto de vista del aprendizaje social, nuestro forma establecer una relación es según lo aprendido, tener en cuenta que los seres humanos somos vulnerables y poseemos la cualidad de aprender y olvidar en ciertas circunstancias que pueden ser favorables o nocivas. (Álvarez, 2013, p. 27). La clasificación de las relaciones interpersonales según Zupiría (2015) señaló son: a) Relaciones íntimas–superficiales: Satisfacen deseos y afecciones unos con otros. b) Relaciones personales–sociales: Referida a la identidad de una persona, ya que son referencia en las relaciones interpersonales, c) La relación amorosa: Está referida a relación de pareja de dos personas que comprende amor, pasión y compromiso. El autor Benavides (2002) alegó los siguientes: a) Estilo agresivo: Son los posibles conflictos que encuentran las personas, b) Estilo manipulador: Se basa en forma cognitiva que una persona manipula a otra de acuerdo a sus intereses, c) Estilo pasivo: Son personas que no pueden tomar una postura propia, d) Estilo asertivo: Es la persona que defiende sus derechos e intereses, no llega a utilizar la agresión violencia o insultos. Las dimensiones fueron establecidas de acuerdo al aporte del autor Schütz (1966, p.98) quien estableció tres dimensiones a través del cual las personas se relacionan. A continuación, se describen las dimensiones: *Dimensión 1*: Inclusión, se define

como la situación que experimenta todo nuevo miembro de un grupo de sentirse aceptado, integrado, valorizado totalmente por aquellos a los cuales se une. *Dimensión 2: Control*, precisar a sí mismo sus propias obligaciones en el grupo y también de cada uno de los que integran el grupo con él. *Dimensión 3: Afecto*, es querer ser revalorizado por un grupo.

Se estableció problema: ¿Cuál es la relación existente entre la Act. Emprendedora y las Relac. interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019 ? Este estudio se realizó con la finalidad de aportar conocimiento sobre la actitud emprendedora y su relación con las relaciones interpersonales que servirá en estudios similares, a la vez será de gran utilidad para la comunidad estudiantil para que conozcan los resultados obtenidos y puedan potenciar sus características emprendedoras y mejorar su perfil emprendedor ya existente. Es importante también metodológicamente porque ha seguido la guía de trabajos de investigación de la Escuela de Posgrado que permitirá que los estudios realizados tengan el rigor científico que se requiere. Se planteó el siguiente objetivo: Demostrar la existencia de una relación entre la actitud emprendedora y las relaciones interpersonales de los estudiantes. Se hizo las siguientes conjeturas como hipótesis: La actitud emprendedora se relaciona con las Relac. interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019.

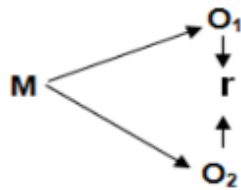
## II. Método

### 2.1. Tipo y diseño de investigación

El tipo de estudio fue básica, estableciendo teorías sobre las variables actitud emprendedora y relaciones interpersonales. Según Bernal (2016), nos indica que es cuando fundan nuevas teorías o comprueba la existencia con la finalidad de nuevos conocimientos.

De diseño no experimental. Tal como Bernal (2016) nos comparte que es un acumulado de procedimientos los cuales no maniobran las variables. También podemos indicar que es de corte transversal. Para Bernal (2016), nos afirma que es la recolección de información en un solo momento.

El diseño correlacional es el siguiente:



Donde:

M: Estudiantes

O1: Actitud emprendedora

O2: Relaciones interpersonales

r: relación entre las variables

La Investigación se enmarca dentro del enfoque cuantitativo. Según Bernal (2016), nos comparte que este enfoque incorpora es sumario sistemático y demostrativo en base a mediciones numéricas a fin de extirpa una conclusión.

Como nivel es descriptivo correlacional Según, Para Bernal (2016), nos menciona solo determina las cualidades y peculiaridades de las variables y las diferentes dimensiones por medir.

## **2.2. Operacionalización**

### **Variables**

#### **Actitud emprendedora**

Seguna García (2001), indica que es la competencia de producir un proyecto teniendo como motivación la convicción en sí mismo, la valentía de operar con constancia hasta hacerlos realidad.

El cuestionario fue del autor García (2001) constó de 85 preguntas con escalas ordinales.

#### **Relaciones interpersonales**

Escalona y Loscertales (2015) las refirieron como la consolidación y dominio de un misceláneo de diversas actividades asociadas al proceso del aprendizaje y las dificultades que son necesarios para poder hacer frente ante los nuevos retos de la carrera.

El cuestionario fue del autor Schütz (1966) constó de 33 preguntas con escalas ordinales.

#### **Operacionalización**

Se realizó la operacionalización de cada variable y las dimensiones respectivamente. *Ver Anexos A y B*

## **2.3. Población y muestra**

En este aspecto, Bernal (2016) asoció como cada conjunto donde los individuos poseen las mismas cualidades y son esencia de estudio en la investigación.

La población censal fue conformada por 68 alumnos del primer ciclo de la carrera de administración en Turismo y Hotelería del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019

### **Criterio de selección**

### **Criterio de inclusión**

Todos los participantes del primer ciclo de la carrera de administración en Turismo y Hotelería del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos.

### **Criterio de exclusión**

Estudiantes que no pertenecerían a la carrera de administración en Turismo y Hotelería del Instituto, Los Olivos.

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

La técnica ideal utilizada fue la encuesta, en cuanto a ello, según Bernal (2016), es un material que se aplica con el objetivo de adquirir resultados necesarios para el estudio.

El instrumento utilizado fue el cuestionario. Para Bernal (2016), es una recopilación de preguntas prediseñadas para obtener información necesaria con la idea de lograr los objetivos del estudio

### **Ficha técnica de instrumentos**

Para el desarrollo de la investigación se optó por la aplicación de cuestionarios adaptados, respetando la autoría con la mención correspondiente. *Ver Anexo X y G*

### **Validez**

Se procedió a realizar la validez de las variables contenido con la refrenda de expertos. *Ver Anexo X*

## Confiabilidad

Se aplicó a 20 integrantes del grupo de interés y se encontró fiabilidad mediante el estadístico Alfa de Cronbach.

Tabla 1

*Prueba de confiabilidad*

*Estadística de fiabilidad*

Variable	Alfa de Cronbach	N° de elementos
Actitud emprendedora	,847	85
Relaciones interpersonales	,811	33

*Fuente:* Base de datos de la prueba piloto

Para ambas variables se consideran instrumentos altamente confiable, por obtener 0,847 y 0,811 respectivamente.

## 2.5. Procedimiento

Se procedió con la presentación de una carta de autorización facilitada por la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo a las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI del distrito de Los Olivos, luego se procedió a la recolección de la información para ello, se tuvo que aplicar una prueba piloto y se halló la fiabilidad de los cuestionarios sobre las variables de estudio, lo cual resultaron que son confiables y se aplicó a todos los estudiantes con el fin de acceder a información relevante.

## 2.6. Método de análisis de datos

Para las variables cualitativas y ordinales, se consideró la estadística descriptiva. Y se aplicó para la prueba de hipótesis se usó la correlación de Rho de Spearman.

## 2.7. Aspectos éticos

Se considero las referencias bibliográficas citando autorías, así como la transcripción de las citas respetando las ideas del autor. Asimismo, información del anonimato de los encuestados respetando su condición moral y ética.

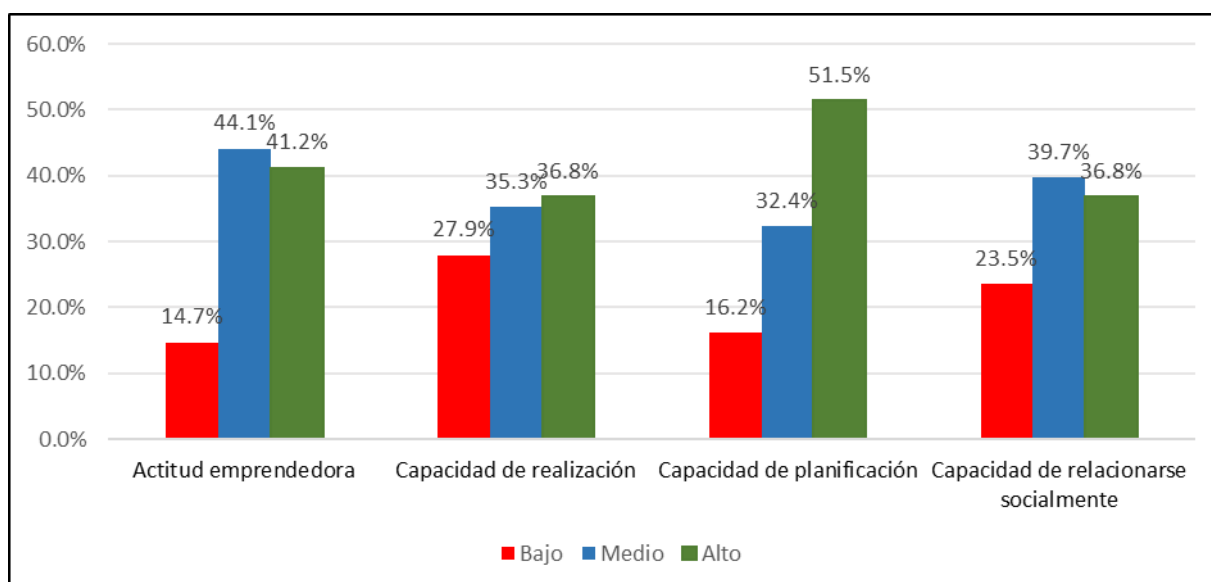
### III. Resultados

#### 3.1. Descripción de resultados

Tabla 2

*Nivel de actitud emprendedora y dimensiones*

Niveles	Actitud emprendedora		Capacidad de realización		Capacidad de planificación		Capacidad de relacionarse socialmente	
	f	%	f	%	f	%	f	%
Bajo	10	14.7	19	27.9	11	16.2	16	23.5
Medio	30	44.1	24	35.3	22	32.4	27	39.7
Alto	28	41.2	25	36.8	35	51.5	25	36.8
Total	68	100.0	68	100.0	68	100.0	68	100.0



*Figura 1* Nivel de actitud emprendedora y dimensiones

La tabla 2 y figura 1 se apreció que el 14.7% de estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, perciben un bajo nivel, asimismo el 44.1% se encuentra en un nivel medio, y por último el 41.2% identifica una alta actitud emprendedora. De otro lado, el 27.9% refieren un bajo nivel, el 35.3% se identifica un nivel medio, y el 36.8% indica la alta capacidad de realización. Sobre la segunda dimensión se observó que el 16.2% advierten un bajo nivel, el 32.4% se encuentra en un nivel medio, y por último el 51.5% indica la alta capacidad de planificación. Sobre la tercera dimensión, el 23.5% notan un bajo nivel, el 39.7% se encuentra en un nivel medio, y por último el 36.8% señala la alta capacidad de relacionarse socialmente.

Tabla3

*Nivel de relaciones interpersonales y dimensiones*

Niveles	Relaciones interpersonales		Inclusión		Control		Afecto	
	f	%	f	%	f	%	f	%
Mala	14	20.6	13	19.1	14	20.6	16	23.5
Regular	26	38.2	21	30.9	25	36.8	21	30.9
Buena	28	41.2	34	50.0	29	42.6	31	45.6
Total	68	100.0	68	100.0	68	100.0	68	100.0

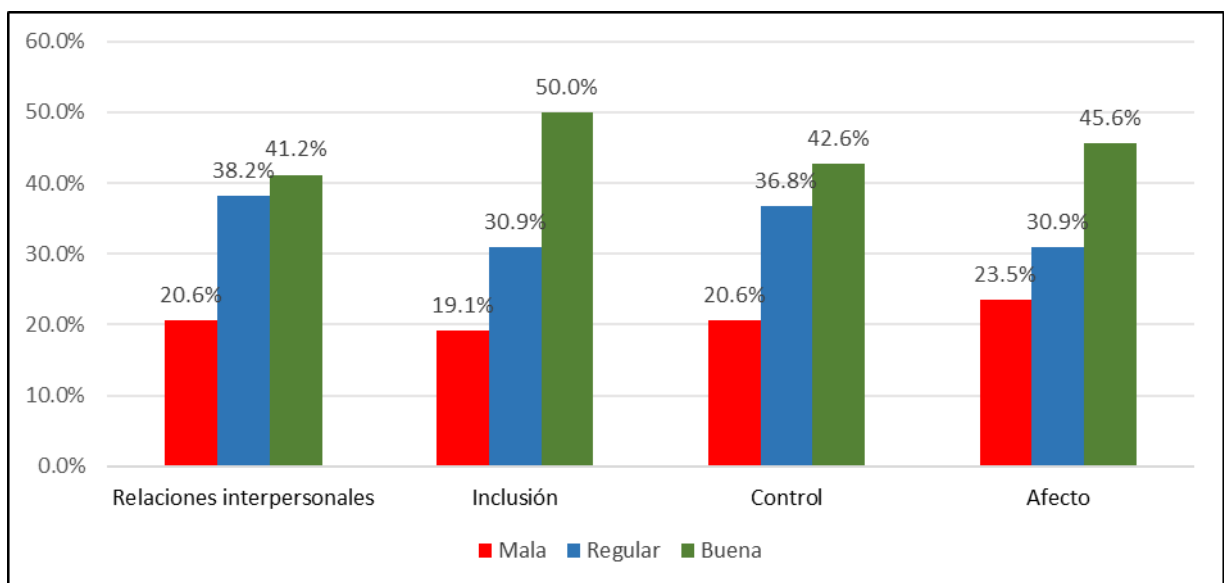


Figura 2 Nivel de relaciones interpersonales

La tabla 3 y Figura 2 se apreció que el 20.6% de estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, perciben un mal nivel, asimismo el 38.2% encuentran en un nivel regular, y por último el 41.2% indica buenas las relaciones interpersonales. De otro lado, el 19.1% refieren un mal nivel, el 30.9% se identifica un nivel regular, y el 50% indica una buena inclusión. Sobre la segunda dimensión se observó que el 20.6% advierten un mal nivel, asimismo el 36.8% se encuentra en un nivel regular, y por último el 42.6% indican un buen control. Sobre la tercera dimensión, el 23.5% notan un mal nivel, el 30.9% se encuentra en un nivel regular, y por último el 45.6% señala que el afecto es buena.



### 3.2. Resultados correlacionales.

Se probó las hipótesis para ello se establecieron hipótesis nulas y la hipótesis alterna de las variables y de variable – dimensión, se utilizó el Rho de Spearman que indicó en la hipótesis general (Actitud emprendedora \* relaciones interpersonales) el nivel de correlación es alta (Rho 0,793 y p-valor 0,000); la hipótesis específica-1 (Capacidad de realización \* relaciones interpersonales) el nivel de correlación es alta (Rho 0,784 y p-valor 0,000); la hipótesis específica-2 (Capacidad de planificación \* relaciones interpersonales) el nivel de correlación es alta (Rho 0,788 y p-valor 0,000); la hipótesis específica-3 (Capacidad de relacionarse socialmente \* relaciones interpersonales) el nivel de correlación es alto (Rho 0,822 y p-valor 0,000) en todos los casos en el nivel 0,01.

Tabla 4

*Sistema de hipótesis de la investigación*

Hipótesis	Variables*Correlación	Rho-Spearman	Significatividad-Bilateral	N	Nivel
Hipótesis general	Actitud emprendedora * Relaciones interpersonales	,793**	,000	68	Alta
Hipótesis específica-1	Capacidad de realización * Relaciones interpersonales	,784**	,000	68	Alta
Hipótesis específica-2	Capacidad de planificación * Relaciones interpersonales	,788**	,000	68	Alta
Hipótesis específica-3	Capacidad de relacionarse socialmente * Relaciones interpersonales	,822**	,000	68	Alta

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

#### **IV. Discusión**

En el presente estudio se identificó que las variables guardan relación y la información recabada con cuestionarios buscó dar validez con el procesamiento de los datos. En referencia a la hipótesis general, La actitud emprendedora se relaciona con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, es alta y positiva ( $Rho = 0,793$ ), con ello se acepta la hipótesis alterna con un p-valor de 0.000 significativa entre la actitud emprendedora y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019. Nuestros resultados son avalados por Barrera y Asunción (2018) concluyó que determina un bajo nivel de motivación en las actitudes emprendedoras con relación al espíritu emprendedor. Su enfoque cuantitativo es descriptivo, se encuestó a los estudiantes de la carrera de ingeniería comercial, Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad de Guayaquil. Por su parte Ricasca (2018) concluyo que las variables en un tiempo determinado. La población censal fue de 80 estudiantes, tuvo como resultado, una correlación directa alta ( $Rho=0,835$ ) y significativamente ( $p=0.001$ ). En cuanto a la primera hipótesis específica, La relación de las variables es de alta y positiva correlación ( $Rho = 0,784$ ) entre los estudiantes de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, que acepta la hipótesis alterna con un p-valor de 0.000 significativa entre la capacidad de realización y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019. Asimismo, Paniza y Herrera (2016) Concluyendo que los estudiantes manejan en un nivel alto de habilidades, donde es apreciable la alta autoconfianza, considerando la segura posición para propiciar ideas emprendedoras que encaminan al logro de metas. Al respecto Huerta (2017) Concluyó la significativa relación entre las variables, se tuvo una muestra de 184 estudiantes del VII, ciclo tuvo una conclusión satisfactoria, obteniendo una alta relación ,754 de correlación entre la actitud emprendedora de los estudiantes con su capacidad para crear microempresas. En cuanto a la hipótesis específica 2, La capacidad de planificación se relaciona con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019, según Rho de Spearman arroja un correlación de 0,788 alta y positiva entre las variables de estudio, asimismo se aceptar la hipótesis alterna con un p-valor de 0.000 significativa entre la capacidad de planificación y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019.. Nuestros resultados son avalados por Durán y Arias (2015) que concluyeron

que el desarrollo de nuevos talentos profesionales con orientación a emprender, enfocando relevancia en aspectos psicológicos del individuo en vez de la visión meramente económica y gerencial presente en los planes de formación para emprendedores de la actualidad. Para Moreno y Eguzquiza (2017) Concluyeron que es necesario efectuar la realización del Test de evaluación de las cualidades emprendedoras personales no únicamente a los alumnos por egresar, sino también a los ingresantes, con el fin de adecuarlos naturalmente a la cultura emprendedora de la universidad. Así mismo Mejía (2015) Concluyo que la actitud emprendedora de los egresados independiente es superior a la actitud mostrada por los egresados dependientes, y estos poseen capacidades y habilidades para formar un negocio o empresa propia. En cuanto a la tercera hipótesis específica, La capacidad de relacionarse socialmente se relaciona con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, es de alta y positiva correlación ( $Rho = 0,822$ ) permitiendo la aceptación de la hipótesis expuesta como alterna con un p-valor de 0.000 significativa entre la capacidad de relacionarse socialmente y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019. Nuestros resultados son avalados por Parra y Márceles (2015) que concluyeron que el pensamiento crítico, la personalidad creativa, el pensamiento crítico, creativo, con identificación y solución para problemas, la toma de decisiones, promover el trabajo en equipo, así mismo se asevera que desarrollar el emprendimiento es beneficioso al crecimiento de la comunidad para alcanzar el éxito. Según Sánchez (2017) concluye que el deseo de emprender es alta en el grupo y que estos deseos son asociados positivamente con los rasgos de personalidad (extraversión, agradabilidad, conciencia, estabilidad emocional y apertura a la experiencia).

## V. Conclusiones

**Primera:** La actitud emprendedora se relaciona directa ( $Rho=0,793$ ) con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, aceptando la hipótesis presentada como alterna por tener alta relación.

**Segunda:** La capacidad de realización se relaciona directa ( $Rho=0,784$ ) con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, considerando la hipótesis presentada como alterna por tener alta relación.

**Tercera:** La capacidad de planificación se relaciona directa ( $Rho=0,788$ ) con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, se acepta la hipótesis presentada como alterna por tener alta relación.

**Cuarta:** La capacidad de relacionarse socialmente se relaciona directa ( $Rho=0,822$ ) con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos 2019, se acepta la hipótesis presentada como alterna por tener alta relación.

**Quinta:** El análisis en todos los casos tuvo significancia ( $p=0.000$ ).

## **VI. Recomendaciones**

**Primera:** Realizar talleres de emprendimiento y relaciones interpersonales con la finalidad de fomentar una cultura emprendedora en los estudiantes.

**Segunda:** Desarrollar las capacidades de realización con la finalidad de que los estudiantes tengan una visión de emprendimientos y puedan crear sus propias empresas.

**Tercera:** Desarrollar las capacidades de planificación a través del establecimiento de un perfil emprendedor que permita conocer sus habilidades y creatividad para el emprendimiento.

**Cuarta:** Realizar talleres de relaciones interpersonales que permitiría a la comunidad de la institución la mejora en su capacidad de relacionarse socialmente.

## VII. Referencias

Alcaraz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. Quinta edición. México: Mc Graw Hill / Interamericana editores S.A. de C.V.

Alonso,P. (2010) *La configuración de la intención emprendedora entre académicos responsables de proyectos de investigación en España. Un enfoque de género* Universidad de Cantabria, España.

Álvarez, M. (2013). *Cómo influye la autoestima en las relaciones interpersonales*. Almería, España.

Anzola, S. (2009) “*Como desarrollar una verdadera actitud emprendedora*”, ITSEM Campus Monterrey, México.

Aponte, E., y Arias, D. (2016). *Actitud emprendedora y estilos emocionales*. Contribuciones para el diseño de la formación de futuros emprendedores. Gestión de la Educación, (pp.1-21).

Bandura, A. y Walters, R. (1987) *Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad*. Alianza editorial, Holt, Rinehart and Winston.

Barrera,S. y Asunción,G. (2018) *Actitud emprendedora: un análisis del espíritu emprendedor en la carrera de ingeniería comercial, Facultad de Ciencias Administrativas* (Tesis de maestría) Universidad de Guayaquil , Ecuador.

Benavides, E. (2002) *Competencias y competitividad: diseño para organizaciones latinoamericanas*. Colombia Mc. Graw Hill.

Bernal C. (2016). *Metodología de la Investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales* (4ta ed.). Bogotá D.C. Colombia: Pearson Educación.

Bisquerra, R. (2003). *Educación emocional y competencias básicas para la vida*. Vol 21, N° 1

Blanch, J.; Espuny, M.; Duran, C.; Artiles, M. (2003). *Teoría de las Relaciones Laborales, Fundamentos*. Editorial UOC. España, Barcelona.

Bueno, M. y Garrido, M. (2011) “*Relaciones Interpersonales en la Educación*” Argentina: Pirámide. ISBN

Cabana,R., Cortés,I., Plaza,D.,Castillo, M., y Alvarez, A. (2013) *Análisis de Las Capacidades Emprendedoras Potenciales y Efectivas en Alumnos de Centros de Educación Superior*. Journal of Technology Management & Innovation vol.8 no.1 Santiago mar. 2013  
Recuperado:

[https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-27242013000100007](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-27242013000100007)

Calderón, D. (2011). *Las relaciones humanas en España: Historia y dimensiones formativas*. Barcelona: Recercat. Disponible en: <http://hdl.handle.net/2445/20303>

Carrasco, M. (2003). *Competencias presentes y requeridas por funciones gerenciales ante las nuevas realidades empresariales*. Venezuela.

Carvajal,J.,Corredor,B.,Gutiérrez,L., Murgas,G.,Plata,R., y Dugarte,E. (2015) *La actitud emprendedora de los estudiantes de ingeniería de la Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaramanga como elemento esencial para la creación de empresas*. Encuentro Internacional de Educación en Ingeniería ACOFI 2015.Centro de convenciones Cartagena de Indias. Recuperado:

<https://www.acofipapers.org/index.php/eiei2015/2015/paper/viewFile/1282/441>

Cuadras, A (2013). *La actitud emprendedora de los jóvenes universitarios ante su realización profesional*”, de la Universidad Autónoma de Sinaloa, México.

Diez Canseco, R (2008) *Perú.País de emprendedores*. Perú: Editorial Vincens.

- Drucker, P. (2006). *La gerencia en la sociedad futura*. Grupo Editorial Norma. Colombia.
- Duarte, S. (2013). *Factores de terminantes de la actitud emprendedora investigativa en científicos del Paraguay*. CTS, 8(23), 67-87.
- Durán, E y Arias,D (2015) *Intención emprendedora en estudiantes universitarios: Integración de factores cognitivos y socio-personales*. Universidad Simón Bolívar, Venezuela.
- Fuentes, F. y Sánchez, S. (2010) *Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género*. Recuperado: <https://www.redalyc.org/pdf/301/30120334014.pdf>
- Gámez,E. y Marrero,H.(2006).*¿Por qué hacemos lo que hacemos?. Dimensiones básicas de la motivación*. Ediciones Ideas, Gran Canaria España.
- García, F. (2001) *Manual del saber emprender*. Brasil: Edición SEBRAE
- Garza,M., Zavala, M. y López, J. (2017) *Competencias del emprendedor y su impacto en el desempeño organizacional* Universidad & Empresa, vol. 19, núm. 33, julio-diciembre, 2017, pp. 53-74 Universidad del Rosario Bogotá, Colombia  
Recuperado:  
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=187251183003>
- Gedik, S., y Kesici, M. (2015). *Characteristics and Attitudes of Entrepreneurs Towards Entrepreneurship*. ScienceDirect, (pp.1087-1096).
- Huerta, J. (2017) *La actitud emprendedora y su relación con la capacidad de creación de microempresas en los estudiantes de administración de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega*.(Tesis de maestría) Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.
- Kiehne, M. (2002) *“La escuela emocional”*. Edit. GT2. Perú.



- Mejía,D (2015) *Actitud emprendedora de los egresados de la Carrera de Administración de empresas de la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo*.Chiclayo.
- Montoya, M. (2014). *Perfil para emprender e innovar*. Instituto Politécnico Nacional- UPIICSA, (pp.1-7).
- Mora, R. (2011) *Estudio de actitudes emprendedoras con profesionales que crearon empresa*. Rev. esc.adm.neg. No. 71 Julio-Diciembre Bogotá, Pp. 70-83.  
Recuperado:  
<http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n71/n71a06.pdf>
- Moreno, S.y Eguzquiza, C. (2017) *Características emprendedoras en alumnos de últimos ciclos de la carrera de administración de empresas de una universidad privada de Lima* (Tesis de maestría) Universidad San Ignacio de Loyola.
- Paniza, A. y Herrera, N. (2016) *Características emprendedoras de los estudiantes de administración de empresas en la universidad de la guajira. (Tesis de maestría) Universidad de Cartagena, Colombia*.
- Parra, M y Márceles, C. (2015) *Potenciación de habilidades para el desarrollo de emprendedores exitosos en el contexto universitario*. Universidad del Zulia Venezuela.Opción, vol. 31, núm. 77, mayo-agosto, 2015, pp. 200-215.  
Recuperado:<http://www.redalyc.org/pdf/310/31041172015.pdf>
- Pasquali, A. (2003) *Comprender la comunicación*. Caracas: Monte Ávila.
- Peinado, L. y Vallejo, Y. (2005). *Factores que influyen en el clima organizacional de la Escuela de Administración*. Núcleo Sucre- Universidad de Oriente. (Trabajo de grado no publicado). Universidad de Oriente, Cumaná.
- Peña,E (2005,) *Análisis epidemiológico del comportamiento agresivo, violento y antisocial en jóvenes y adolescentes de la Comunidad de Madrid*. XXX Congress of the European Association for Behavioural& Cognitive Therapies. 26-28 de septiembre, Granada, España.

- Prasad , B., y Yehualashet, F. (2015). *The Attitude Of Management Students Towards Entrepreneur &. Iracst- International Journal of Research in Management & Technology (IJRMT)*, (pág.1-5).
- Prieto, M. (2004). *Construcción de la identidad profesional: Un Desafío permanente*. Revista Enfoques Educativos.
- Olmos,E (2011).*Actitud emprendedora en los estudiantes universitarios: un análisis de factores explicativos en la comunidad de Madrid*. Universidad Complutense de Madrid, España.
- Rिकासca, P. (2018) *Actitud emprendedora y relaciones interpersonales de los estudiantes de cuarto de avanzado semipresencial en el CEBA República del Ecuador, Villa María del Triunfo, 2018*. (Tesis de maestría) Universidad César Vallejo.
- Roth, E. y Lacoa, D. (2009). *Análisis psicológico del emprendimiento en estudiantes universitarios: Mediciones, relaciones y predicción*. Recuperado de [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2077-2161009000100005](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-2161009000100005).
- Sánchez, F. (2017) *Relaciones entre la intención emprendedora, prácticas de negocio y responsabilidad en emprendedores universitarios*.Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Sánchez,J., Hernández,A., y Florez, J. (2017) *Educación emprendedora: Estado del arte*. Propós. represent. vol.5 no.2 Lima jul./dic. 2017. Recuperado: [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2307-79992017000200010](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2307-79992017000200010)
- Silveria, M. (2014) *El arte de las relaciones personales*, Madrid, España, Editorial Alba.
- Schutz, W. (1966).*Three Dimensional theory of Interpersonal Behavior*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, Inc

Stevenson H. (2000). Why the entrepreneurship has won! Disponible en [www.usasbe.org/pdf/cwp-2000-stevenson.pdf](http://www.usasbe.org/pdf/cwp-2000-stevenson.pdf)

Tamizharasi , G., y Panchanatham , N. (2010). *Entrepreneurial Attitudes among Entrepreneurs*. International Journal of Innovation, Management and Technology, (pág.1-3).

Zupiría, X. (2015) *Relaciones interpersonales, Generalidades*, Universidad del País Vasco, Bilbao, España.

## **VIII. Anexos**

## Anexo N.º 01 matriz de consistencia

**TÍTULO: Actitud emprendedora y relaciones interpersonales de los estudiantes de un Instituto Superior, Los Olivos, 2019**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES				
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre la actitud emprendedora y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019 ?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre la capacidad de realización y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019?</p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre la capacidad de planificación y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la relación entre la actitud emprendedora y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre la capacidad de realización y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019</p> <p>Determinar la relación que existe entre la capacidad de planificación y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>La actitud emprendedora se relaciona con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>La capacidad de realización se relaciona con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019</p> <p>La capacidad de planificación se relaciona con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019</p>	<b>Variable 1: Actitud emprendedora</b>				
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escalas valores</b>	<b>Niveles o rangos</b>
			<b>Capacidad de realización</b>	Iniciativa Búsqueda de oportunidades Persistencia Búsqueda de información Exigencia de calidad Compromiso Eficacia Persistencia en la resolución de problemas Independencia	1 al 40	Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5)	Bajo (0-40) Medio (41-182) Alto (183 -425)
			<b>Capacidad de planificación</b>	Búsqueda de información Establecimiento de metas Planificación sistemática Monitoreo Utilización de recursos financieros	41 al 65		
<b>Capacidad de relacionarse socialmente</b>	Autoconfianza Persuasión Optimización de la red de contactos Factor de corrección	66 al 85					

¿Cuál es la relación que existe entre la capacidad de relacionarse socialmente y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019?

Determinar la relación que existe entre la capacidad de relacionarse socialmente y las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019

La capacidad de relacionarse socialmente se relaciona con las relaciones interpersonales de los estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019

## VARIABLES E INDICADORES

### Variable 2: RELACIONES INTERPERSONALES

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escalas valores	Niveles o rangos
<b>Inclusión</b>	Aceptación Integración Valoración Comunicación	1 al 12	Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5)	Buena (90-165) Regular(34-89) Mala (0-33)
<b>Control</b>	Influencia Responsabilidades Actividades Objetivos Progresos	13 al 27		
<b>Afecto</b>	Respeto Estimación	28 al 33		

TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA E INFERENCIAL
<p><b>TIPO:</b> Básica</p> <p><b>DISEÑO:</b> No experimental - Transversal</p>	<p><b>Población censal:</b></p> <p>Estará conformada por 68 estudiantes del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI, Los Olivos, 2019</p>	<p><b>Técnica:</b> Encuesta</p> <p><b>Cuestionario de Actitud emprendedora</b> Autor: García Perfil del Potencial Emprendedor Año: 2001 Adaptación</p> <p><b>Cuestionario de Relaciones interpersonales</b> Autor: Shurtz (Adaptación) Año 1996 Adaptación</p>	<p><b>DESCRIPTIVA:</b> - Tablas de frecuencia - Figuras estadísticas</p> <p><b>INFERENCIAL:</b> Para la prueba de Hipótesis se realizarán los cálculos estadísticos necesarios mediante las fórmulas de Correlación de Spearman:</p> $r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$ <p>Dónde:</p> <p><math>r_s</math> = Coeficiente de correlación por rangos de Spearman  <math>d</math> = Diferencia entre los rangos (X menos Y)  <math>n</math> = Número de datos</p>

## Anexo 02 : Instrumentos de recolección de datos

### Cuestionario sobre actitud emprendedora

Estimado estudiante, reciba un cordial saludo. Te solicitamos que marques a alternativa que consideres la correcta.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

N°	Capacidad de realización	1	2	3	4	5
01	Busco cosas o actividades que es necesario que se haga.					
02	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.					
03	Me aborrezco y me da cólera cuando las cosas no se hacen bien.					
04	Me esfuerzo mucho para realizar mi trabajo.					
05	Encuentro formas de hacer las cosas más rápidamente.					
06	Pienso en soluciones diferentes para resolver los problemas.					
07	Hago lo que es necesario, sin que los otros tengan que pedírmelo.					
08	Prefiero realizar tareas que domino bien y en las que me siento seguro.					
09	Es importante para mí hacer un trabajo de alta calidad.					
10	Trabajo durante varias horas y hago sacrificios personales para concluir mis tareas o trabajos dentro del plazo.					
11	No uso mi tiempo de la mejor manera posible.					
12	Hago las cosas sin tener un resultado específico en mente.					
13	Pienso en muchos proyectos.					
14	No gasto mucho tiempo pensando en cómo convencer a los demás.					
15	Me aborrezco cuando no consigo hacer lo que quiero.					
16	Hago las cosas incluso antes que esté claro cómo se deben hacer.					
17	Estoy atento a las oportunidades para hacer cosas nuevas.					
18	Cuando algo impide lo que estoy intentando hacer, busco otros medios para hacerlo.					
19	Muchas veces, tomo actitudes sin buscar informaciones.					



20	Mi resultado en el trabajo o tarea es mejor que el de mis compañeros (as) que trabajan conmigo.					
21	Hago lo que sea necesario para concluir mi trabajo o tarea.					
22	Me aborrezco cuando pierdo tiempo.					
23	Hago las cosas que me ayudan a conquistar mis objetivos.					
24	Una vez que haya escogido la manera de resolver un problema ya no lo cambio.					
25	Ya sufrí fracasos en el pasado.					
26	Intento hacer cosas nuevas y diferentes de las que siempre he hecho.					
27	Cuando encuentro una gran dificultad, busco otras actividades.					
28	Cuando tengo que realizar un trabajo para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que la persona desea.					
29	Cuando mi trabajo es satisfactorio, no gasto más tiempo en mejorarlo.					
30	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona, me esfuerzo para que quede muy satisfecha con el resultado.					
31	Enfrento los problemas cuando aparecen, en vez de irme anticipado.					
32	Pienso en diferentes formas de resolver problemas.					
33	Con la finalidad de alcanzar mis objetivos, busco soluciones que traigan beneficios a todas las personas en vueltas en el asunto.					
34	Espero recibir órdenes de otros y después actúo.					
35	Saco ventaja de las oportunidades que surgen.					
36	Intento varias formas de superar los obstáculos que complican la realización de mis objetivos.					
37	Quiero que mi trabajo, tarea o negocio sea el mejor del ramo.					
38	Si una determinada manera de resolver un problema no resulta, busco otra.					
39	Les digo a las personas lo que tienen que hacer, aunque no lo quieran hacer.					
40	No consigo que las personas con firmes puntos de vista cambien su forma de pensar.					
	<b>Capacidad de planificación</b>					
41	Cuando enfrento un problema difícil, dedico la cantidad de tiempo, que sea necesario para encontrar una solución.					
42	Cuando comienzo una tarea o proyecto, reúno toda la información posible.					
43	Establezco mis propias metas					
44	Planeo un trabajo o proyecto grande dividiéndolo en varias partes menores.					
45	Comparo mis conquistas con mis experiencias.					
46	Sé cuánto dinero es necesario invertir para desarrollar mis proyectos o tareas.					
47	Busco orientación de personas que entienden de los aspectos de mis negocios, tareas o proyectos.					

48	Analizo con cuidado las ventajas, y las desventajas de las varias formas de ejecutar las tareas.					
49	Regularmente verifico a qué distancia estoy para conquistar mis objetivos.					
50	Sé cuánto dinero o beneficios podré esperar de retorno de mis proyectos o tareas.					
51	Intento pensar en todos los problemas que pueden pasar y planeo qué hacer en caso de que cada uno de ellos aparezca.					
52	No sé cuánto me falta para conseguir mis objetivos.					
53	No me importan las consecuencias financieras como gastos de dinero en mis actos.					
54	Hago las cosas antes que se tornen urgentes.					
55	Busco las formas más baratas de hacer las cosas.					
56	Mis metas corresponden a lo que es importante para mí.					
57	Coordino las funciones de mis compañeros en el equipo de trabajo para realizar tareas.					
58	Tengo un buen control de mis ingresos económicos.					
59	Procuro diferentes fuentes de información que me ayuden en mis tareas y proyectos.					
60	No dejo que mis responsabilidades como tareas o trabajos interfieran en mi familia o en mi vida personal.					
61	La mayor parte del dinero que utilizo en mi tarea, proyecto o trabajo, lo tomo en préstamo.					
62	Tengo una visión clara de mi futuro.					
63	Tengo un programa de tiempo establecido coherente y bien elaborado de mis actividades a realizar.					
64	Cuando estoy trabajando con una fecha de entrega, verifico regularmente si puedo terminar el trabajo dentro del plazo.					
65	Mis proyectos al futuro incluyen gastos financieros.					
	<b>Capacidad para relacionarse socialmente</b>					
66	Cuando las otras personas no tienen el desempeño o la capacidad esperada para realizar algún trabajo, se lo digo.					
67	Tengo confianza de que tendré éxito en cualquier actividad que me disponga hacer.					
68	Consigo hacer que los otros apoyen mis recomendaciones.					
69	Desarrollo estrategias para influir a otros.					
70	Escucho con atención a cualquier persona con la que esté conversando.					
71	Insisto varias veces para que las personas hagan lo que quiero.					
72	Si estoy nervioso o enfadado con alguien, se lo digo.					
73	Cambio mi forma de pensar si otras personas no están de acuerdo en definitivo sobre mis puntos de vista.					
74	Converso a otros sobre mis ideas.					
75	Me es difícil darle órdenes a las personas sobre lo que deben hacer.					
76	Cuando intento alguna cosa difícil o que me desafía, siento confianza de que tendré éxito.					

77	Consigo que otras personas vean que soy capaz de ejecutar lo que me propuse hacer.					
78	Procuro a personas importantes para que me ayuden a conseguir mis metas u objetivos.					
79	Demuestro que no me opongo con otras personas.					
80	Hago cosas que son arriesgadas.					
81	Soy muy persuasivo con los demás, es decir, obligo a los demás, con razones importantes a creer o hacer algo.					
82	Hay ocasiones en que saco ventaja de alguien.					
83	Me mantengo firme en mis decisiones, incluso cuando otras personas definitivamente no están de acuerdo.					
84	Consigo saber qué personas son capaces de ayudarme a alcanzar mis objetivos.					
85	Cuando no sé algo, no tengo problemas en admitirlo.					

García (2001) Perfil del Potencial Emprendedor Adaptado

### Cuestionario sobre relaciones interpersonales

Estimado estudiante, reciba un cordial saludo. Te solicitamos que marques a alternativa que consideres la correcta.

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

N°	Items	1	2	3	4	5
<b>Inclusión</b>						
01	Me siento aceptado(a) por los compañeros.					
02	Necesito que mis compañeros me inviten a unirme al grupo.					
03	Los compañeros con quienes estudio, tienen una buena imagen de mí.					
04	Tengo buena comunicación con los compañeros.					
05	Convenzo constantemente de manera positiva a mis compañeros.					
06	Cumplo los compromisos sociales dentro del grupo de estudio.					
07	Me gusta participar en las actividades sociales del grupo con el que estudio.					
08	Los directivos proponen objetivos para mejorar el ambiente de estudio.					
09	He contribuido significativamente en el progreso del grupo de estudio.					
10	En las actividades sociales y de recreación que realizan los estudiantes en la institución, prevalece el respeto.					
11	Me siento rechazado(a) en mi ambiente.					
12	Me siento integrado(a) al grupo de estudio					
<b>Control</b>						
13	Valoro a mis compañeros.					
14	Existe buena comunicación con los compañeros de clase.					
15	Percibo que hay miembros del grupo de estudio que influyen positivamente en mí.					
16	Las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI cumplen con las responsabilidades sociales con los estudiantes.					
17	Las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI participan en actividades sociales y de recreación con los trabajadores					
18	Las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI colaboran con los objetivos propuestos por el directivo para mejorar positivamente el ambiente de estudio.					

19	Las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI cooperan con el progreso de los estudiantes para obtener resultados positivos en los objetivos planteados.					
20	Las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI se dirigen hacia los estudiantes con respeto.					
21	Ser aceptado(a) por el grupo de estudio influye positivamente en mi rendimiento académico.					
22	Las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI se preocupan por la integración de los estudiantes para obtener resultados positivos en sus funciones.					
23	Se valora con retribuciones o méritos a nivel académico a los estudiantes de acuerdo a su nivel de rendimiento académico.					
24	En el ambiente de estudio cuando comunicamos pensamientos y deseos las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI , somos escuchados.					
25	Las influencias institucionales de las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI han afectado positivamente rendimiento académico de los estudiantes.					
26	La toma de decisiones en el grupo de estudio es efectivo.					
27	La participación de las autoridades del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI a las actividades sociales y recreación entre estudiantes favorecen positivamente las relaciones interpersonales.					
	<b>Afecto</b>					
28	Centro mi interés en los objetivos personales antes que en los del grupo con los que estudio.					
29	Las buenas relaciones interpersonales entre los estudiantes, favorece el progreso personal y del Instituto de Profesiones Empresariales INTECI					
30	Los compañeros respetan mis opiniones en el Instituto de Profesiones Empresariales INTECI .					
31	Entre los compañeros tengo mis preferencias afectivas y me gusta que sea notorio.					
32	Puedo mantener una buena estima con algunas personas de mi entorno estudiantil.					
33	Las relaciones interpersonales de mi grupo de estudio favorecen positivamente en el rendimiento académico.					

### Anexo 3: Certificados de validez de contenido de los instrumentos por expertos

Anexo  
CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA ACTITUD EMPRENDEDORA

Nº	/ ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Capacidad de realización</b>							
1	Busco cosas o actividades que es necesario que se haga.	✓		✓		✓		
2	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.	✓		✓		✓		
3	Me aborrezco y me da cólera cuando las cosas no se hacen bien.	✓		✓		✓		
4	Me esfuerzo mucho para realizar mi trabajo.	✓		✓		✓		
5	Encuentro formas de hacer las cosas más rápidamente.	✓		✓		✓		
6	Pienso en soluciones diferentes para resolver los problemas.	✓		✓		✓		
7	Hago lo que es necesario, sin que los otros tengan que pedírmelo.	✓		✓		✓		
8	Prefiero realizar tareas que domino bien y en las que me siento seguro.	✓		✓		✓		
9	Es importante para mí hacer un trabajo de alta calidad.	✓		✓		✓		
10	Trabajo durante varias horas y hago sacrificios personales para concluir mis tareas o trabajos dentro del plazo.	✓		✓		✓		
11	No uso mi tiempo de la mejor manera posible.	✓		✓		✓		
12	Hago las cosas sin tener un resultado específico en mente.	✓		✓		✓		
13	Pienso en muchos proyectos.	✓		✓		✓		
14	No gasto mucho tiempo pensando en cómo convencer a los demás.	✓		✓		✓		
15	Me aborrezco cuando no consigo hacer lo que quiero.	✓		✓		✓		
16	Hago las cosas incluso antes que esté claro cómo se deben hacer.	✓		✓		✓		
17	Estoy atento a las oportunidades para hacer cosas nuevas.	✓		✓		✓		
18	Cuando algo impide lo que estoy intentando hacer, busco otros medios para hacerlo.	✓		✓		✓		
19	Muchas veces, tomo actitudes sin buscar informaciones.	✓		✓		✓		
20	Mi resultado en el trabajo o tarea es mejor que el de mis compañeros (as) que trabajan conmigo.	✓		✓		✓		
21	Hago lo que sea necesario para concluir mi trabajo o tarea.	✓		✓		✓		
22	Me aborrezco cuando pierdo tiempo.	✓		✓		✓		
23	Hago las cosas que me ayudan a conquistar mis objetivos.	✓		✓		✓		
24	Una vez que haya escogido la manera de resolver un problema ya no lo cambio.	✓		✓		✓		
25	Ya sufrí fracasos en el pasado.	✓		✓		✓		
26	Intento hacer cosas nuevas y diferentes de las que siempre he hecho.	✓		✓		✓		
27	Cuando encuentro una gran dificultad, busco otras actividades.	✓		✓		✓		
28	Cuando tengo que realizar un trabajo para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que la persona desea.	✓		✓		✓		
29	Cuando mi trabajo es satisfactorio, no gasto más tiempo en mejorarlo.	✓		✓		✓		
30	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona, me esfuerzo para que quede muy satisfecha con el resultado.	✓		✓		✓		

31	Enfrento los problemas cuando aparecen, en vez de irme anticipado.	✓		✓		✓	
32	Pienso en diferentes formas de resolver problemas.	✓		✓		✓	
33	Con la finalidad de alcanzar mis objetivos, busco soluciones que traigan beneficios a todas las personas en vueltas en el asunto.	✓		✓		✓	
34	Espero recibir órdenes de otros y después actúo.	✓		✓		✓	
35	Saco ventaja de las oportunidades que surgen.	✓		✓		✓	
36	Intento varias formas de superar los obstáculos que complican la realización de mis objetivos.	✓		✓		✓	
37	Quiero que mi trabajo, tarea o negocio sea el mejor del ramo.	✓		✓		✓	
38	Si una determinada manera de resolver un problema no resulta, busco otra.	✓		✓		✓	
39	Les digo a las personas lo que tienen que hacer, aunque no lo quieran hacer.	✓		✓		✓	
40	No consigo que las personas con firmes puntos de vista cambien su forma de pensar.	✓		✓		✓	
	Capacidad de planificación	Si	No	Si	No	Si	No
41	Cuando enfrento un problema difícil, dedico la cantidad de tiempo, que sea necesario para encontrar una solución	✓		✓		✓	
42	Cuando comienzo una tarea o proyecto, reúno toda la información posible.	✓		✓		✓	
43	Establezco mis propias metas	✓		✓		✓	
44	Planeo un trabajo o proyecto grande dividiéndolo en varias partes menores.	✓		✓		✓	
45	Comparo mis conquistas con mis experiencias.	✓		✓		✓	
46	Sé cuánto dinero es necesario invertir para desarrollar mis proyectos o tareas.	✓		✓		✓	
47	Busco orientación de personas que entienden de los aspectos de mis negocios, tareas o proyectos.	✓		✓		✓	
48	Analizo con cuidado las ventajas, y las desventajas de las varias formas de ejecutar las tareas.	✓		✓		✓	
49	Regularmente verifico a qué distancia estoy para conquistar mis objetivos.	✓		✓		✓	
50	Sé cuánto dinero o beneficios podré esperar de retorno de mis proyectos o tareas.	✓		✓		✓	
51	Intento pensar en todos los problemas que pueden pasar y planeo qué hacer en caso de que cada uno de ellos aparezca.	✓		✓		✓	
52	No sé cuánto me falta para conseguir mis objetivos.	✓		✓		✓	
53	No me importan las consecuencias financieras como gastos de dinero en mis actos.	✓		✓		✓	
54	Hago las cosas antes que se tornen urgentes.	✓		✓		✓	
55	Busco las formas más baratas de hacer las cosas.	✓		✓		✓	
56	Mis metas corresponden a lo que es importante para mí.	✓		✓		✓	
57	Coordino las funciones de mis compañeros en el equipo de trabajo para realizar tareas.	✓		✓		✓	

58	Tengo un buen control de mis ingresos económicos.	✓		✓		✓	
59	Procuro diferentes fuentes de información que me ayuden en mis tareas y proyectos.	✓		✓		✓	
60	No dejo que mis responsabilidades como tareas o trabajos interfieran en mi familia o en mi vida personal.	✓		✓		✓	
61	La mayor parte del dinero que utilizo en mi tarea, proyecto o trabajo, lo tomo en préstamo.	✓		✓		✓	
62	Tengo una visión clara de mi futuro.	✓		✓		✓	
63	Tengo un programa de tiempo establecido coherente y bien elaborado de mis actividades a realizar.	✓		✓		✓	
64	Cuando estoy trabajando con una fecha de entrega, verifico regularmente si puedo terminar el trabajo dentro del plazo.	✓		✓		✓	
65	Mis proyectos al futuro incluyen gastos financieros.	✓		✓		✓	
	<b>Capacidad de relacionarse socialmente</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
66	Cuando las otras personas no tienen el desempeño o la capacidad esperada para realizar algún trabajo, se lo digo.	✓		✓		✓	
67	Tengo confianza de que tendré éxito en cualquier actividad que me disponga hacer.	✓		✓		✓	
68	Consigo hacer que los otros apoyen mis recomendaciones.	✓		✓		✓	
69	Desarrollo estrategias para influir a otros.	✓		✓		✓	
70	Escucho con atención a cualquier persona con la que esté conversando.	✓		✓		✓	
71	Insisto varias veces para que las personas hagan lo que quiero.	✓		✓		✓	
72	Si estoy nervioso o enfadado con alguien, se lo digo.	✓		✓		✓	
73	Cambio mi forma de pensar si otras personas no están de acuerdo en definitivo sobre mis puntos de vista.	✓		✓		✓	
74	Converso a otros sobre mis ideas.	✓		✓		✓	
75	Me es difícil darle órdenes a las personas sobre lo que deben hacer.	✓		✓		✓	
76	Cuando intento alguna cosa difícil o que me desafía, siento confianza de que tendré éxito.	✓		✓		✓	
77	Consigo que otras personas vean que soy capaz de ejecutar lo que me propuse hacer.	✓		✓		✓	
78	Procuro a personas importantes para que me ayuden a conseguir mis metas u objetivos.	✓		✓		✓	
79	Demuestro que no me opongo con otras personas.	✓		✓		✓	
80	Hago cosas que son arriesgadas.	✓		✓		✓	
81	Soy muy persuasivo con los demás, es decir, obligo a los demás, con razones importantes a creer o hacer algo.	✓		✓		✓	
82	Hay ocasiones en que saco ventaja de alguien.	✓		✓		✓	
83	Me mantengo firme en mis decisiones, incluso cuando otras personas definitivamente no están de acuerdo.	✓		✓		✓	
84	Consigo saber qué personas son capaces de ayudarme a alcanzar mis objetivos.	✓		✓		✓	



85	Cuando no sé algo, no tengo problemas en admitirlo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
----	---	-------------------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

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

Apellidos y nombres del juez evaluador: GARCÍA CABRERA, CLARA    DNI: 42866255

Especialidad del evaluador: MAGISTER EN DOCENCIA UNIVERSITARIA

<sup>1</sup> **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup> **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup> **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

24-06-2019.

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



Firma del Experto Informante.

42866255

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

N°	/ ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Me siento aceptado(a) por los compañeros.	/		/		/		
2	Necesito que mis compañeros me inviten a unirme al grupo.	/		/		/		
3	Los compañeros con quienes estudio, tienen una buena imagen de mí.	/		/		/		
4	Tengo buena comunicación con los compañeros.	/		/		/		
5	Convenzo constantemente de manera positiva a mis compañeros.	/		/		/		
6	Cumplo los compromisos sociales dentro del grupo de estudio.	/		/		/		
7	Me gusta participar en las actividades sociales del grupo con el que estudio.	/		/		/		
8	Los directivos proponen objetivos para mejorar el ambiente de estudio.	/		/		/		
9	He contribuido significativamente en el progreso del grupo de estudio.	/		/		/		
10	En las actividades sociales y de recreación que realizan los estudiantes en la institución, prevalece el respeto.	/		/		/		
11	Me siento rechazado(a) en mi ambiente.	/		/		/		
12	Me siento integrado(a) al grupo de estudio	/		/		/		
	<b>Control</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
13	Valoro a mis compañeros.	/		/		/		
14	Existe buena comunicación con los compañeros de clase.	/		/		/		
15	Percibo que hay miembros del grupo de estudio que influyen positivamente en mí.	/		/		/		
16	Las autoridades cumplen con las responsabilidades sociales con los estudiantes.	/		/		/		
17	Las autoridades participan en actividades sociales y de recreación con los trabajadores	/		/		/		
18	Las autoridades colaboran con los objetivos propuestos por el directivo para mejorar positivamente el ambiente de estudio.	/		/		/		
19	Las autoridades cooperan con el progreso de los estudiantes para obtener resultados positivos en los objetivos planteados.	/		/		/		
20	Las autoridades se dirigen hacia los estudiantes con respeto.	/		/		/		
21	Ser aceptado(a) por el grupo de estudio influye positivamente en mi rendimiento académico.	/		/		/		
22	Las autoridades se preocupan por la integración de los estudiantes para obtener resultados positivos en sus funciones.	/		/		/		

23	Se valora con retribuciones o méritos a nivel universitario a los estudiantes de acuerdo a su nivel de rendimiento académico.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	En el ambiente de estudio cuando comunicamos pensamientos y deseos las autoridades, somos escuchados.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	Las influencias institucionales de las autoridades han afectado positivamente rendimiento académico de los estudiantes.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	La toma de decisiones en el grupo de estudio es efectivo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	La participación de las autoridades a las actividades sociales y recreación entre estudiantes favorecen positivamente las relaciones interpersonales.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<b>Afecto</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
28	Centro mi interés en los objetivos personales antes que en los del grupo con los que estudio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29	Las buenas relaciones interpersonales entre los estudiantes, favorece el progreso personal.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	Los compañeros respetan mis opiniones.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	Entre los compañeros tengo mis preferencias afectivas y me gusta que sea notorio.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	Puedo mantener una buena estima con algunas personas de mi entorno estudiantil.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33	Las relaciones interpersonales de mi grupo de estudio favorecen positivamente en el rendimiento académico.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *SI HAY SUFICIENCIA*

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

Apeilidos y nombre s del juez evaluador: *CARRERA CABRERA, CLARA IVETT* DNI: *42866255*

Especialidad del evaluador: *MAGISTER EN DOCENCIA UNIVERSITARIA*

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

*24-06-2019*

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

  
 Firma del Experto Informante.  
*42866255*

Anexo

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA ACTITUD EMPRENDEDORA**

Nº	/ ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Capacidad de realización</b>							
1	Busco cosas o actividades que es necesario que se haga.	✓		✓		✓		
2	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.	✓		✓		✓		
3	Me aborrezco y me da cólera cuando las cosas no se hacen bien.	✓		✓		✓		
4	Me esfuerzo mucho para realizar mi trabajo.	✓		✓		✓		
5	Encuentro formas de hacer las cosas más rápidamente.	✓		✓		✓		
6	Pienso en soluciones diferentes para resolver los problemas.	✓		✓		✓		
7	Hago lo que es necesario, sin que los otros tengan que pedírmelo.	✓		✓		✓		
8	Prefiero realizar tareas que domino bien y en las que me siento seguro.	✓		✓		✓		
9	Es importante para mí hacer un trabajo de alta calidad.	✓		✓		✓		
10	Trabajo durante varias horas y hago sacrificios personales para concluir mis tareas o trabajos dentro del plazo.	✓		✓		✓		
11	No uso mi tiempo de la mejor manera posible.	✓		✓		✓		
12	Hago las cosas sin tener un resultado específico en mente.	✓		✓		✓		
13	Pienso en muchos proyectos.	✓		✓		✓		
14	No gasto mucho tiempo pensando en cómo convencer a los demás.	✓		✓		✓		
15	Me aborrezco cuando no consigo hacer lo que quiero.	✓		✓		✓		
16	Hago las cosas incluso antes que esté claro cómo se deben hacer.	✓		✓		✓		
17	Estoy atento a las oportunidades para hacer cosas nuevas.	✓		✓		✓		
18	Cuando algo impide lo que estoy intentando hacer, busco otros medios para hacerlo.	✓		✓		✓		
19	Muchas veces, tomo actitudes sin buscar informaciones.	✓		✓		✓		
20	Mi resultado en el trabajo o tarea es mejor que el de mis compañeros (as) que trabajan conmigo.	✓		✓		✓		
21	Hago lo que sea necesario para concluir mi trabajo o tarea.	✓		✓		✓		
22	Me aborrezco cuando pierdo tiempo.	✓		✓		✓		
23	Hago las cosas que me ayudan a conquistar mis objetivos.	✓		✓		✓		
24	Una vez que haya escogido la manera de resolver un problema ya no lo cambio.	✓		✓		✓		
25	Ya sufrí fracasos en el pasado.	✓		✓		✓		
26	Intento hacer cosas nuevas y diferentes de las que siempre he hecho.	✓		✓		✓		
27	Cuando encuentro una gran dificultad, busco otras actividades.	✓		✓		✓		
28	Cuando tengo que realizar un trabajo para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que la persona desea.	✓		✓		✓		
29	Cuando mi trabajo es satisfactorio, no gasto más tiempo en mejorarlo.	✓		✓		✓		
30	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona, me esfuerzo para que quede muy satisfecha con el resultado.	✓		✓		✓		

31	Enfrento los problemas cuando aparecen, en vez de irme anticipado.	✓		✓		✓	
32	Pienso en diferentes formas de resolver problemas.	✓		✓		✓	
33	Con la finalidad de alcanzar mis objetivos, busco soluciones que traigan beneficios a todas las personas en vueltas en el asunto.	✓		✓		✓	
34	Espero recibir órdenes de otros y después actúo.	✓		✓		✓	
35	Saco ventaja de las oportunidades que surgen.	✓		✓		✓	
36	Intento varias formas de superar los obstáculos que complican la realización de mis objetivos.	✓		✓		✓	
37	Quiero que mi trabajo, tarea o negocio sea el mejor del ramo.	✓		✓		✓	
38	Si una determinada manera de resolver un problema no resulta, busco otra.	✓		✓		✓	
39	Les digo a las personas lo que tienen que hacer, aunque no lo quieran hacer.	✓		✓		✓	
40	No consigo que las personas con firmes puntos de vista cambien su forma de pensar.	✓		✓		✓	
	Capacidad de planificación	Si	No	Si	No	Si	No
41	Cuando enfrento un problema difícil, dedico la cantidad de tiempo, que sea necesario para encontrar una solución.	✓		✓		✓	
42	Cuando comienzo una tarea o proyecto, reúno toda la información posible.	✓		✓		✓	
43	Establezco mis propias metas	✓		✓		✓	
44	Planeo un trabajo o proyecto grande dividiéndolo en varias partes menores.	✓		✓		✓	
45	Comparo mis conquistas con mis experiencias.	✓		✓		✓	
46	Sé cuánto dinero es necesario invertir para desarrollar mis proyectos o tareas.	✓		✓		✓	
47	Busco orientación de personas que entienden de los aspectos de mis negocios, tareas o proyectos.	✓		✓		✓	
48	Analizo con cuidado las ventajas, y las desventajas de las varias formas de ejecutar las tareas.	✓		✓		✓	
49	Regularmente verifico a qué distancia estoy para conquistar mis objetivos.	✓		✓		✓	
50	Sé cuánto dinero o beneficios podré esperar de retorno de mis proyectos o tareas.	✓		✓		✓	
51	Intento pensar en todos los problemas que pueden pasar y planeo qué hacer en caso de que cada uno de ellos aparezca.	✓		✓		✓	
52	No sé cuánto me falta para conseguir mis objetivos.	✓		✓		✓	
53	No me importan las consecuencias financieras como gastos de dinero en mis actos.	✓		✓		✓	
54	Hago las cosas antes que se tornen urgentes.	✓		✓		✓	
55	Busco las formas más baratas de hacer las cosas.	✓		✓		✓	
56	Mis metas corresponden a lo que es importante para mí.	✓		✓		✓	
57	Coordino las funciones de mis compañeros en el equipo de trabajo para realizar tareas.	✓		✓		✓	

58	Tengo un buen control de mis ingresos económicos.	✓		✓		✓	
59	Procuro diferentes fuentes de información que me ayuden en mis tareas y proyectos.	✓		✓		✓	
60	No dejo que mis responsabilidades como tareas o trabajos interfieran en mi familia o en mi vida personal.	✓		✓		✓	
61	La mayor parte del dinero que utilizo en mi tarea, proyecto o trabajo, lo tomo en préstamo.	✓		✓		✓	
62	Tengo una visión clara de mi futuro.	✓		✓		✓	
63	Tengo un programa de tiempo establecido coherente y bien elaborado de mis actividades a realizar.	✓		✓		✓	
64	Cuando estoy trabajando con una fecha de entrega, verifico regularmente si puedo terminar el trabajo dentro del plazo.	✓		✓		✓	
65	Mis proyectos al futuro incluyen gastos financieros.	✓		✓		✓	
	<b>Capacidad de relacionarse socialmente</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
66	Cuando las otras personas no tienen el desempeño o la capacidad esperada para realizar algún trabajo, se lo digo.	✓		✓		✓	
67	Tengo confianza de que tendré éxito en cualquier actividad que me disponga hacer.	✓		✓		✓	
68	Consigo hacer que los otros apoyen mis recomendaciones.	✓		✓		✓	
69	Desarrollo estrategias para influir a otros.	✓		✓		✓	
70	Escucho con atención a cualquier persona con la que esté conversando.	✓		✓		✓	
71	Insisto varias veces para que las personas hagan lo que quiero.	✓		✓		✓	
72	Si estoy nervioso o enfadado con alguien, se lo digo.	✓		✓		✓	
73	Cambio mi forma de pensar si otras personas no están de acuerdo en definitivo sobre mis puntos de vista.	✓		✓		✓	
74	Converso a otros sobre mis ideas.	✓		✓		✓	
75	Me es difícil darle órdenes a las personas sobre lo que deben hacer.	✓		✓		✓	
76	Cuando intento alguna cosa difícil o que me desafía, siento confianza de que tendré éxito.	✓		✓		✓	
77	Consigo que otras personas vean que soy capaz de ejecutar lo que me propuse hacer.	✓		✓		✓	
78	Procuro a personas importantes para que me ayuden a conseguir mis metas u objetivos.	✓		✓		✓	
79	Demuestro que no me opongo con otras personas.	✓		✓		✓	
80	Hago cosas que son arriesgadas.	✓		✓		✓	
81	Soy muy persuasivo con los demás, es decir, obligo a los demás, con razones importantes a creer o hacer algo.	✓		✓		✓	
82	Hay ocasiones en que saco ventaja de alguien.	✓		✓		✓	
83	Me mantengo firme en mis decisiones, incluso cuando otras personas definitivamente no están de acuerdo.	✓		✓		✓	
84	Consigo saber qué personas son capaces de ayudarme a alcanzar mis objetivos.	✓		✓		✓	

85	Cuando no sé algo, no tengo problemas en admitirlo.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
----	---	-------------------------------------	--------------------------	-------------------------------------	--------------------------	-------------------------------------	--------------------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *Hay suficiencia*

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

Apellidos y nombres del juez evaluador: *Ibañeta Luis*    DNI: *09637865*  
*Francis*

Especialidad del evaluador: *Dra. Ciencias de la Educación - Metodología de la investigación*    *20-06-2019*

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

  
 -----  
 Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Nº	/ Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Inclusión</b>							
1	Me siento aceptado(a) por los compañeros.	✓		/		/		
2	Necesito que mis compañeros me inviten a unirme al grupo.	✓		/		/		
3	Los compañeros con quienes estudio, tienen una buena imagen de mí.	✓		/		/		
4	Tengo buena comunicación con los compañeros.	✓		/		/		
5	Convenzo constantemente de manera positiva a mis compañeros.	✓		/		/		
6	Cumplo los compromisos sociales dentro del grupo de estudio.	✓		/		/		
7	Me gusta participar en las actividades sociales del grupo con el que estudio.	✓		/		/		
8	Los directivos proponen objetivos para mejorar el ambiente de estudio.	✓		/		/		
9	He contribuido significativamente en el progreso del grupo de estudio.	✓		/		/		
10	En las actividades sociales y de recreación que realizan los estudiantes en la institución, prevalece el respeto.	✓		/		/		
11	Me siento rechazado(a) en mi ambiente.	✓		/		/		
12	Me siento integrado(a) al grupo de estudio	✓		/		/		
	<b>Control</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
13	Valoro a mis compañeros.	✓		/		/		
14	Existe buena comunicación con los compañeros de clase.	✓		/		/		
15	Percibo que hay miembros del grupo de estudio que influyen positivamente en mí.	✓		/		/		
16	Las autoridades cumplen con las responsabilidades sociales con los estudiantes.	✓		/		/		
17	Las autoridades participan en actividades sociales y de recreación con los trabajadores	✓		/		/		
18	Las autoridades colaboran con los objetivos propuestos por el directivo para mejorar positivamente el ambiente de estudio.	✓		/		/		
19	Las autoridades cooperan con el progreso de los estudiantes para obtener resultados positivos en los objetivos planteados.	✓		/		/		
20	Las autoridades se dirigen hacia los estudiantes con respeto.	✓		/		/		
21	Ser aceptado(a) por el grupo de estudio influye positivamente en mi rendimiento académico.	✓		/		/		
22	Las autoridades se preocupan por la integración de los estudiantes para obtener resultados positivos en sus funciones.	✓		/		/		



23	Se valora con retribuciones o méritos a nivel universitario a los estudiantes de acuerdo a su nivel de rendimiento académico.	✓		/		/	
24	En el ambiente de estudio cuando comunicamos pensamientos y deseos las autoridades, somos escuchados.	✓		/		/	
25	Las influencias institucionales de las autoridades han afectado positivamente rendimiento académico de los estudiantes.	✓		/		/	
26	La toma de decisiones en el grupo de estudio es efectivo.	✓		/		/	
27	La participación de las autoridades a las actividades sociales y recreación entre estudiantes favorecen positivamente las relaciones interpersonales.	✓		/		/	
	<b>Afecto</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
28	Centro mi interés en los objetivos personales antes que en los del grupo con los que estudio.	✓		/		/	
29	Las buenas relaciones interpersonales entre los estudiantes, favorece el progreso personal.	✓		/		/	
30	Los compañeros respetan mis opiniones.	✓		/		/	
31	Entre los compañeros tengo mis preferencias afectivas y me gusta que sea notorio.	✓		/		/	
32	Puedo mantener una buena estima con algunas personas de mi entorno estudiantil.	✓		/		/	
33	Las relaciones interpersonales de mi grupo de estudio favorecen positivamente en el rendimiento académico.	✓		/		/	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *Hay suficiencia*

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

Apellidos y nombre s del juez evaluador: *Baquer Acuña Francis*    DNI: 09639865

Especialidad del evaluador: *Doc Ciencias de la Educación - Metodología de la investigación*

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

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

  
 \_\_\_\_\_  
**Firma del Experto Informante.**

**Anexo**  
**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA ACTITUD EMPRENDEDORA**

Nº	/ ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Busco cosas o actividades que es necesario que se haga.	/		✓		/		
2	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades.	/		✓		✓		
3	Me aborrezco y me da cólera cuando las cosas no se hacen bien.	/		✓		✓		
4	Me esfuerzo mucho para realizar mi trabajo.	/		✓		✓		
5	Encuentro formas de hacer las cosas más rápidamente.	/		✓		✓		
6	Pienso en soluciones diferentes para resolver los problemas.	/		✓		✓		
7	Hago lo que es necesario, sin que los otros tengan que pedírmelo.	/		✓		✓		
8	Prefiero realizar tareas que domino bien y en las que me siento seguro.	/		✓		✓		
9	Es importante para mí hacer un trabajo de alta calidad.	/		✓		✓		
10	Trabajo durante varias horas y hago sacrificios personales para concluir mis tareas o trabajos dentro del plazo.	/		✓		✓		
11	No uso mi tiempo de la mejor manera posible.	/		✓		✓		
12	Hago las cosas sin tener un resultado específico en mente.	/		✓		✓		
13	Pienso en muchos proyectos.	/		✓		✓		
14	No gasto mucho tiempo pensando en cómo convencer a los demás.	/		✓		✓		
15	Me aborrezco cuando no consigo hacer lo que quiero.	/		✓		✓		
16	Hago las cosas incluso antes que esté claro cómo se deben hacer.	/		✓		✓		
17	Estoy atento a las oportunidades para hacer cosas nuevas.	/		✓		✓		
18	Cuando algo impide lo que estoy intentando hacer, busco otros medios para hacerlo.	/		✓		✓		
19	Muchas veces, tomo actitudes sin buscar informaciones.	/		✓		✓		
20	Mi resultado en el trabajo o tarea es mejor que el de mis compañeros (as) que trabajan conmigo.	/		✓		✓		
21	Hago lo que sea necesario para concluir mi trabajo o tarea.	/		✓		✓		
22	Me aborrezco cuando pierdo tiempo.	/		✓		✓		
23	Hago las cosas que me ayudan a conquistar mis objetivos.	/		✓		✓		
24	Una vez que haya escogido la manera de resolver un problema ya no lo cambio.	/		✓		✓		
25	Ya sufrí fracasos en el pasado.	/		✓		✓		
26	Intento hacer cosas nuevas y diferentes de las que siempre he hecho.	/		✓		✓		
27	Cuando encuentro una gran dificultad, busco otras actividades.	/		✓		✓		
28	Cuando tengo que realizar un trabajo para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entendí lo que la persona desea.	/		✓		✓		
29	Cuando mi trabajo es satisfactorio, no gasto más tiempo en mejorarlo.	/		✓		✓		
30	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona, me esfuerzo para que quede muy satisfecha con el resultado.	/		✓		✓		

31	Enfrento los problemas cuando aparecen, en vez de irme anticipado.	✓		✓		✓	
32	Pienso en diferentes formas de resolver problemas.	✓		✓		✓	
33	Con la finalidad de alcanzar mis objetivos, busco soluciones que traigan beneficios a todas las personas en vueltas en el asunto.	✓		✓		✓	
34	Espero recibir órdenes de otros y después actúo.	✓		✓		✓	
35	Saco ventaja de las oportunidades que surgen.	✓		✓		✓	
36	Intento varias formas de superar los obstáculos que complican la realización de mis objetivos.	✓		✓		✓	
37	Quiero que mi trabajo, tarea o negocio sea el mejor del ramo.	✓		✓		✓	
38	Si una determinada manera de resolver un problema no resulta, busco otra.	✓		✓		✓	
39	Les digo a las personas lo que tienen que hacer, aunque no lo quieran hacer.	✓		✓		✓	
40	No consigo que las personas con firmes puntos de vista cambien su forma de pensar.	✓		✓		✓	
	Capacidad de planificación	Si	No	Si	No	Si	No
41	Cuando enfrento un problema difícil, dedico la cantidad de tiempo, que sea necesario para encontrar una solución.	✓		✓		✓	
42	Cuando comienzo una tarea o proyecto, reúno toda la información posible.	✓		✓		✓	
43	Establezco mis propias metas	✓		✓		✓	
44	Planeo un trabajo o proyecto grande dividiéndolo en varias partes menores.	✓		✓		✓	
45	Comparo mis conquistas con mis experiencias.	✓		✓		✓	
46	Sé cuánto dinero es necesario invertir para desarrollar mis proyectos o tareas.	✓		✓		✓	
47	Busco orientación de personas que entienden de los aspectos de mis negocios, tareas o proyectos.	✓		✓		✓	
48	Analizo con cuidado las ventajas, y las desventajas de las varias formas de ejecutar las tareas.	✓		✓		✓	
49	Regularmente verifico a qué distancia estoy para conquistar mis objetivos.	✓		✓		✓	
50	Sé cuánto dinero o beneficios podré esperar de retorno de mis proyectos o tareas.	✓		✓		✓	
51	Intento pensar en todos los problemas que pueden pasar y planeo qué hacer en caso de que cada uno de ellos aparezca.	✓		✓		✓	
52	No sé cuánto me falta para conseguir mis objetivos.	✓		✓		✓	
53	No me importan las consecuencias financieras como gastos de dinero en mis actos.	✓		✓		✓	
54	Hago las cosas antes que se tornen urgentes.	✓		✓		✓	
55	Busco las formas más baratas de hacer las cosas.	✓		✓		✓	
56	Mis metas corresponden a lo que es importante para mí.	✓		✓		✓	
57	Coordino las funciones de mis compañeros en el equipo de trabajo para realizar tareas.	✓		✓		✓	

58	Tengo un buen control de mis ingresos económicos.	✓		✓		✓	
59	Procuro diferentes fuentes de información que me ayuden en mis tareas y proyectos.	✓		✓		✓	
60	No dejo que mis responsabilidades como tareas o trabajos interfieran en mi familia o en mi vida personal.	✓		✓		✓	
61	La mayor parte del dinero que utilizo en mi tarea, proyecto o trabajo, lo tomo en préstamo.	✓		✓		✓	
62	Tengo una visión clara de mi futuro.	✓		✓		✓	
63	Tengo un programa de tiempo establecido coherente y bien elaborado de mis actividades a realizar.	✓		✓		✓	
64	Cuando estoy trabajando con una fecha de entrega, verifico regularmente si puedo terminar el trabajo dentro del plazo.	✓		✓		✓	
65	Mis proyectos al futuro incluyen gastos financieros.	✓		✓		✓	
	<b>Capacidad de relacionarse socialmente</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
66	Cuando las otras personas no tienen el desempeño o la capacidad esperada para realizar algún trabajo, se lo digo.	✓		✓		✓	
67	Tengo confianza de que tendré éxito en cualquier actividad que me disponga hacer.	✓		✓		✓	
68	Consigo hacer que los otros apoyen mis recomendaciones.	✓		✓		✓	
69	Desarrollo estrategias para influir a otros.	✓		✓		✓	
70	Escucho con atención a cualquier persona con la que esté conversando.	✓		✓		✓	
71	Insisto varias veces para que las personas hagan lo que quiero.	✓		✓		✓	
72	Si estoy nervioso o enfadado con alguien, se lo digo.	✓		✓		✓	
73	Cambio mi forma de pensar si otras personas no están de acuerdo en definitivo sobre mis puntos de vista.	✓		✓		✓	
74	Converso a otros sobre mis ideas.	✓		✓		✓	
75	Me es difícil darle órdenes a las personas sobre lo que deben hacer.	✓		✓		✓	
76	Cuando intento alguna cosa difícil o que me desafía, siento confianza de que tendré éxito.	✓		✓		✓	
77	Consigo que otras personas vean que soy capaz de ejecutar lo que me propuse hacer.	✓		✓		✓	
78	Procuro a personas importantes para que me ayuden a conseguir mis metas u objetivos.	✓		✓		✓	
79	Demuestro que no me opongo con otras personas.	✓		✓		✓	
80	Hago cosas que son arriesgadas.	✓		✓		✓	
81	Soy muy persuasivo con los demás, es decir, obligo a los demás, con razones importantes a creer o hacer algo.	✓		✓		✓	
82	Hay ocasiones en que saco ventaja de alguien.	✓		✓		✓	
83	Me mantengo firme en mis decisiones, incluso cuando otras personas definitivamente no están de acuerdo.	✓		✓		✓	
84	Consigo saber qué personas son capaces de ayudarme a alcanzar mis objetivos.	✓		✓		✓	

85	Quando no sé algo, no tengo problemas en admitirlo.	✓	✓	✓	
----	---	---	---	---	--

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

NIETO Fernandez Gaby Jessica  
Apellidos y nombre s del juez evaluador:

DNI: 08146730



11-02-2019

Especialidad del evaluador:

MAGISTER DOCENCIA UNIVERSITARIA

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

-----  
Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Nº	Inclusión / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Me siento aceptado(a) por los compañeros.	✓		✓		✓		
2	Necesito que mis compañeros me inviten a unirme al grupo.	✓		✓		✓		
3	Los compañeros con quienes estudio, tienen una buena imagen de mí.	✓		✓		✓		
4	Tengo buena comunicación con los compañeros.	✓		✓		✓		
5	Convenzo constantemente de manera positiva a mis compañeros.	✓		✓		✓		
6	Cumplo los compromisos sociales dentro del grupo de estudio.	✓		✓		✓		
7	Me gusta participar en las actividades sociales del grupo con el que estudio.	✓		✓		✓		
8	Los directivos proponen objetivos para mejorar el ambiente de estudio.	✓		✓		✓		
9	He contribuido significativamente en el progreso del grupo de estudio.	✓		✓		✓		
10	En las actividades sociales y de recreación que realizan los estudiantes en la institución, prevalece el respeto.	✓		✓		✓		
11	Me siento rechazado(a) en mi ambiente.	✓		✓		✓		
12	Me siento integrado(a) al grupo de estudio	✓		✓		✓		
	<b>Control</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
13	Valoro a mis compañeros.	✓		✓		✓		
14	Existe buena comunicación con los compañeros de clase.	✓		✓		✓		
15	Percibo que hay miembros del grupo de estudio que influyen positivamente en mí.	✓		✓		✓		
16	Las autoridades cumplen con las responsabilidades sociales con los estudiantes.	✓		✓		✓		
17	Las autoridades participan en actividades sociales y de recreación con los trabajadores	✓		✓		✓		
18	Las autoridades colaboran con los objetivos propuestos por el directivo para mejorar positivamente el ambiente de estudio.	✓		✓		✓		
19	Las autoridades cooperan con el progreso de los estudiantes para obtener resultados positivos en los objetivos planteados.	✓		✓		✓		
20	Las autoridades se dirigen hacia los estudiantes con respeto.	✓		✓		✓		
21	Ser aceptado(a) por el grupo de estudio influye positivamente en mi rendimiento académico.	✓		✓		✓		
22	Las autoridades se preocupan por la integración de los estudiantes para obtener resultados positivos en sus funciones.	✓		✓		✓		

23	Se valora con retribuciones o méritos a nivel universitario a los estudiantes de acuerdo a su nivel de rendimiento académico.	✓		✓		✓	
24	En el ambiente de estudio cuando comunicamos pensamientos y deseos las autoridades, somos escuchados.	✓		✓		✓	
25	Las influencias institucionales de las autoridades han afectado positivamente rendimiento académico de los estudiantes.	✓		✓		✓	
26	La toma de decisiones en el grupo de estudio es efectivo.	✓		✓		✓	
27	La participación de las autoridades a las actividades sociales y recreación entre estudiantes favorecen positivamente las relaciones interpersonales.	✓		✓		✓	
	<b>Afecto</b>	Si	No	Si	No	Si	No
28	Centro mi interés en los objetivos personales antes que en los del grupo con los que estudio.	✓		✓		✓	
29	Las buenas relaciones interpersonales entre los estudiantes, favorece el progreso personal.	✓		✓		✓	
30	Los compañeros respetan mis opiniones.	✓		✓		✓	
31	Entre los compañeros tengo mis preferencias afectivas y me gusta que sea notorio.	✓		✓		✓	
32	Puedo mantener una buena estima con algunas personas de mi entorno estudiantil.	✓		✓		✓	
33	Las relaciones interpersonales de mi grupo de estudio favorecen positivamente en el rendimiento académico.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): *SI HAY SUFICIENCIA*

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

DIEGO FERNANDEZ GABY JESSICA  
Apellidos y nombres del juez evaluador:

DNI: 08146730

11-07-2019

MAESTRO DE EDUCACIÓN UNIVERSITARIA  
Especialidad del evaluador:

<sup>1</sup> Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

  
Firma del Experto Informante.

## Anexo 4: Constancia de haber aplicado el instrumento



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

*Escuela de Posgrado*

*"Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"*

Lima, 3 de julio de 2019

Carta P. 0255-2019-EPG-UCV-LN

**LIC. ROSA MARIA GARCIA ROSELL**

DIRECTORA DE LA CARRERA DE TURISMO Y HOTELERIA DEL INSTITUTO DE PROFESIONALES EMPRESARIALES INTECI

**INSTITUTO DE PROFESIONES EMPRESARIALES INTECI**

De mi mayor consideración:

Es grato dirigirme a usted, para presentar a **CAROLINA INES GONZALES JARA** identificado con DNI N.° **40409496** y código de matrícula N.° **7000452909**; estudiante del Programa de **MAESTRÍA EN DOCENCIA UNIVERSITARIA** quien se encuentra desarrollando el Trabajo de Investigación (Tesis):

**ACTITUD EMPRENDEDORA Y RELACIONES INTERPERSONALES DE LOS ESTUDIANTES DE UN INSTITUTO SUPERIOR, LOS OLIVOS 2019**

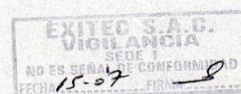
En ese sentido, solicito a su digna persona otorgar el permiso y brindar las facilidades a nuestra estudiante, a fin de que pueda desarrollar su trabajo de investigación en la institución que usted representa. Los resultados de la presente serán alcanzados a su despacho, luego de finalizar la misma.

Con este motivo, le saluda atentamente,



**Dr. Carlos Ventura Orbegoso**

Jefe de la Escuela de Posgrado  
Universidad César Vallejo - Campus Lima Norte



22 25 - 6200

ANEXO: 200

RCCA

Somos la universidad de los que quieren salir adelante.



ucv.edu.pe



## Anexo 5: Confiabilidad

Base de datos de la confiabilidad de la variable actitud emprendedora

### Escala: TODAS LAS VARIABLES

#### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	20	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,847	85

## Base de datos de la confiabilidad de la variable relaciones interpersonales

Relaciones interpersonales.sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Edición Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

17:

	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	I8	I9	I10	I11	I12	I13	I14	I15	I16	I17	I18	I19	I20	I21	I22	I23	I24	I25	I26	I27	I28	I29	I30	I31	I32	I33	var
1	1	5	4	3	2	1	3	2	5	5	5	5	5	3	3	2	2	4	2	3	2	5	3	3	2	5	4	3	2	2	1	1	5	
2	1	4	1	3	3	1	3	3	1	4	4	2	4	1	3	3	3	2	3	4	3	4	5	2	3	4	3	4	3	3	1	2	4	
3	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	2	2	5	5	5	5	5	2	5	2	4	5	5	2	5	5	5	2	4	5	5	5	5	
4	1	4	4	2	3	1	2	3	4	5	3	3	1	4	2	3	3	2	1	3	2	1	5	4	3	4	2	3	2	3	1	1	4	
5	2	5	2	2	4	2	2	4	5	4	3	1	2	5	2	4	3	3	1	5	2	1	4	1	3	5	2	5	2	4	3	1	5	
6	5	5	5	5	5	2	5	3	3	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	5	5	5	5	5	5	3	3	2	2	4	2	5
7	4	4	2	3	1	3	4	5	2	3	3	4	1	4	4	2	2	3	1	3	3	1	4	4	2	4	1	3	3	3	2	3	4	
8	5	2	2	4	3	5	5	5	2	5	5	5	1	5	2	2	2	4	2	5	5	3	5	2	2	5	5	5	5	5	2	5	5	
9	5	3	3	2	4	2	1	5	4	3	2	1	2	5	3	3	3	2	5	2	3	4	5	3	3	1	4	2	3	3	2	1	1	
10	4	3	1	5	4	3	1	4	1	3	3	1	3	4	5	2	2	3	1	2	4	5	4	3	1	2	5	2	4	3	3	1	1	
11	1	3	2	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	5	1	5	3	3	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
12	5	5	5	5	5	3	1	4	4	2	3	1	2	1	5	4	4	3	2	4	5	2	3	3	4	1	4	4	2	2	3	1	5	
13	4	2	1	4	4	4	3	5	2	2	4	3	3	1	4	1	1	3	3	5	5	2	5	5	5	1	5	2	2	2	4	2	4	
14	2	2	1	5	2	2	4	5	3	3	2	4	5	5	5	5	5	5	5	1	5	4	3	2	1	2	5	3	3	2	5	5		
15	3	3	2	5	3	1	5	4	3	1	5	4	3	1	4	4	4	2	2	1	4	1	3	3	1	3	4	5	2	2	3	1	4	
16	5	2	3	4	5	2	4	1	3	2	4	1	4	3	5	2	2	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	2	5	1	5	
17	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	3	3	3	5	1	4	4	2	3	1	2	1	5	4	4	3	2	5	
18	3	3	4	5	5	2	2	4	3	1	2	1	4	4	2	1	4	4	4	3	5	2	2	4	3	3	1	4	1	1	3	3	4	
19	5	5	5	5	5	2	3	2	4	5	2	1	5	2	2	1	5	2	2	4	5	3	3	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	
20	2	2	1	5	5	4	1	5	4	4	2	2	5	3	3	2	5	3	1	5	4	3	1	5	4	3	1	4	4	4	2	2	1	
21	2	3	1	4	4	1	2	4	1	2	3	3	4	5	2	3	4	5	2	4	1	3	2	4	1	4	3	5	2	2	2	3	1	
22	3	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	3	3	3	5	5		
23	2	3	1	4	4	4	1	4	4	5	3	2	1	5	4	2	1	5	1	4	4	2	1	4	4	3	2	4	5	5	2	3	1	
24	1	1	4	4	4	2	5	4	3	3	1	1	4	4	2	3	1	4	4	2	2	1	5	4	3	4	4	2	3	3	1	1	4	
25																																		

### Escala: TODAS LAS VARIABLES

#### Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	24	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	24	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,811	33





base de datos de Variable 2 Relaciones interpersonales

Nº	Dimensión inclusión																	Dimensión control							Dimensión afecto										
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27	p28	p29	p30	p31	p32	p33		
1	5	2	2	3	2	2	1	2	3	3	2	1	1	2	4	4	5	3	5	3	3	4	4	4	5	5	1	2	4	5	3	5	4		
2	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	2	5	1	5	5	3	2	4	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	4	
3	4	5	5	5	5	3	5	3	3	3	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	3	5	5	5	
4	4	5	4	5	5	3	5	5	3	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	3	5	3	5	5	5	4	4	5	3	
5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	4	4	5	5	4	5	5	5	3	4	5	4	
6	4	5	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	3	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	3	1	3	3	3	
7	4	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	5	4	5	5	5	5	5	5	4	3	3	4	3	2	2	5	4	5	4	4	
8	4	5	5	5	4	3	1	1	2	1	2	1	1	1	2	2	3	4	3	5	5	5	5	5	5	3	4	1	1	5	5	3	3	5	
9	4	5	5	5	5	4	1	1	2	2	1	2	2	2	1	4	3	5	4	5	5	3	3	2	3	3	1	1	5	4	3	3	4		
10	4	5	5	5	5	5	5	3	5	2	5	4	5	5	5	3	4	5	5	5	3	2	3	4	4	5	5	5	4	5	3	5	5		
11	4	5	5	5	5	3	5	1	2	1	1	1	1	1	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	3	3	5	1	4	3	4	3	4		
12	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	2	5	1	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	3	5	4	4		
13	4	5	5	5	5	5	5	5	3	4	2	5	4	5	5	2	4	5	4	4	3	5	5	4	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	
14	4	5	5	5	5	3	1	2	1	2	1	2	1	2	5	4	2	2	4	2	2	5	5	5	5	5	1	2	5	4	5	5	5	5	
15	4	5	5	5	5	5	5	5	3	5	2	5	1	5	5	5	2	5	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	3	1	2	3	3	
16	1	1	2	2	2	1	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	2	3	4	4	5	5	5	5	5	1	1	1	
17	4	5	5	5	5	3	3	5	3	2	1	2	1	1	1	5	5	5	5	5	4	5	4	5	3	4	4	3	5	5	3	3	3	3	
18	1	1	1	1	2	3	4	5	3	5	3	5	4	5	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	5	4	3	1	4	4	3	
19	2	2	2	2	2	3	2	5	2	1	2	1	1	3	2	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	5	2	5	5	1	3	4	3	4	
20	4	5	5	5	5	3	3	3	1	2	1	1	3	2	2	3	2	4	4	5	3	5	5	5	5	3	3	3	3	3	5	5	5	5	
21	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	4	5	1	5	5	4	4	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	2	5	5	
22	4	2	2	2	2	1	5	5	3	5	5	4	3	5	5	5	5	5	3	5	4	4	5	5	5	3	5	5	5	1	3	2	4	4	
23	2	2	2	2	2	3	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	4	1	3	2	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	3	3
24	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	3	5	5	3	5	4	3	5	2	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	3	3	3	3
25	2	1	2	1	1	1	2	3	2	1	3	2	1	2	1	4	3	4	3	3	4	5	5	5	3	5	2	3	2	4	3	2	1	1	
26	1	1	1	1	1	3	2	1	3	2	2	4	1	2	1	5	4	5	3	4	5	4	4	5	5	3	2	1	5	5	5	5	5	5	
27	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	3	5	3	5	5	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	3	5	5	2	2	5	4	5	5	
28	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	2	5	5	5	5	3	5	3	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	2	5	3	5	3	5
29	2	1	2	1	1	3	1	5	1	1	2	1	1	2	4	5	4	5	5	5	5	5	3	3	4	5	1	5	2	4	5	3	5	5	
30	4	5	5	5	5	3	2	2	2	4	3	2	3	4	2	5	3	5	6	4	5	5	4	3	4	4	2	2	4	4	5	5	5	5	
31	4	5	5	5	5	3	2	2	2	2	2	5	1	1	1	5	3	5	4	5	3	5	3	5	3	5	2	2	5	5	2	5	3	5	5
32	1	1	1	1	5	3	5	5	3	5	3	5	1	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	2	3	4	4	5	2	4	4	4	4	4	
33	1	1	5	1	4	3	1	2	1	2	1	2	1	2	1	4	3	5	4	2	4	3	4	3	4	3	1	2	1	3	5	5	3	4	
34	4	2	5	2	3	2	5	5	3	5	2	5	3	5	5	4	4	5	3	4	4	2	4	5	5	4	5	5	5	4	4	3	3	4	
35	1	2	1	1	2	1	3	1	3	1	2	1	1	4	3	5	3	4	4	2	3	3	4	4	3	3	3	1	1	2	3	2	2	2	
36	1	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	1	2	2	5	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	2	2	3	4	3	3	3	3
37	2	2	2	1	2	1	5	5	3	5	2	5	3	4	5	3	5	3	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5
38	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	3	2	4	5	4	5	4	3	3	5	4	5	5	4	2	1	3	5	5	5	5	5	5
39	4	5	5	5	5	3	5	2	4	4	5	5	5	5	4	3	5	4	5	5	5	3	5	5	5	5	5	2	5	3	3	3	3	3	3
40	4	2	1	4	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	5	3	2	5	3	4	4	2	3	5	5	2	1	2	5	3	3	3	3	3	3
41	4	1	1	1	2	4	5	5	3	5	3	5	3	5	5	4	2	5	2	2	2	4	3	3	3	2	5	6	4	5	4	3	3	3	3
42	5	5	5	5	5	3	1	1	2	3	1	4	1	3	1	4	2	5	2	2	4	5	5	3	5	5	1	1	3	5	4	3	3	2	2
43	4	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	2	2
44	4	1	1	1	3	3	1	1	3	1	2	1	1	4	5	4	3	5	4	1	4	1	1	3	4	1	1	1	3	5	3	5	2	5	2
45	4	5	5	5	5	3	2	4	2	2	2	2	1	2	3	4	2	4	3	4	4	5	5	5	5	5	2	2	4	4	5	5	5	5	5
46	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	2	5	2	5	5	3	3	3	2	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	3	3	2	2
47	4	1	2	1	4	3	2	2	3	2	2	1	2	2	3	3	4	3	3	4	1	1	3	3	4	2	2	1	2	1	2	1	3	4	4
48	1	3	1	2	2	3	5	5	5	2	5	4	5	4	5	4	3	4	2	3	3	2	3	3	4	4	5	5	2	5	3	3	5	3	5
49	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	2	5	3	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5
50	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	2	5	4	5	5	2	3	2	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	1	2	2
51	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	3	5	4	5	5	1	3	2	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3
52	4	5	5	5	5	3	2	4	3	2	2	1	4	4	3	2	3	5	3	4	3	5	5	3	4	5	2	4	5	3	5	3	5	3	5
53	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	5	4	4	3	2	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
54	4	4	5	5	5	3	2	2	3	2	2	2	1	2	1	3	2	2	4	5	2	5	5	5	5	5	2	2	5	2	3	2	3	2	3
55	4	5	5	5	5	3	5	5	3	5	2	5	2	5	5	4	4	3	3	4	2	5	4	4	2	3	5	5	3	3	3	3	3	1	1
56	2	2																																	

## Anexo A: Operacionalización de la variable actitud emprendedora

Dimensión	Indicador	Ítems	Escala y Valores	Niveles y rangos
Capacidad de realización	Iniciativa	1 al 40		
	Búsqueda de oportunidades			
	Persistencia			
	Búsqueda de información			
	Exigencia de Calidad			
	Compromiso			
	Eficacia			
	Persistencia en la Resolución de problemas			
Capacidad de Planificación	Independencia	41 al 65	Nunca (1),	Bajo(0-40) Medio(41-182) Alto (183 -425)
	Búsqueda de información		Casi nunca (2),	
	Establecimiento de metas		A veces (3),	
	Planificación sistemática		Casi siempre (4),	
	Monitoreo		Siempre (5)	
Capacidad de Relacionarse Socialmente	Utilización de recursos financieros	66 al 85		
	Autoconfianza			
	Persuasión			
	Optimización de la Red de Contactos			
	Factor de Corrección			

## Anexo B: Operacionalización de la variable relaciones interpersonales

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala y valores	Niveles y rangos
Inclusión	Aceptación	1 al 12	Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5)	Buena(90-165) Regular(34-89) Mala (0-33)
	Integración			
	Valoración			
	Comunicación			
Control	Influencia	13 al 27	Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5)	Buena(90-165) Regular(34-89) Mala (0-33)
	Responsabilidades			
	Actividades			
	Objetivos			
Afecto	Progresos	28 al 33	Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4), Siempre (5)	Buena(90-165) Regular(34-89) Mala (0-33)
	Respeto			
	Estimación			

## **Anexo C: Fichas técnicas de instrumentos**

### **Ficha técnica de instrumento 1**

Nombre : Cuestionario de actitud emprendedora  
Autor(es) : García (2001)  
Adaptación : Gonzáles (2019)  
Sujetos de aplicación : estudiantes  
Administración : Individual y colectiva.  
Duración de la aplicación : 40 minutos.

### **Ficha técnica de instrumento 2**

Nombre : Cuestionario de relaciones interpersonales  
Autor(es) : Schütz (1966)  
Adaptación : Gonzáles (2019)  
Sujetos de aplicación : estudiantes  
Administración : Individual y colectiva.  
Duración de la aplicación : 40 minutos.



## Anexo D: Validez del cuestionario de actitud emprendedora

### *Validez del cuestionario de actitud emprendedora*

Expertos	Validación			
	Pertinencia	Relevancia	Claridad	Calificación
Garcia Cabrera Clara Ivett	sí	sí	sí	Aplicable
Ibarguen Cueva Francis Esmeralda	sí	sí	sí	Aplicable
Gaby Jessica Nieto Fernandez	sí	sí	sí	Aplicable

*Fuente:* Certificado de validez

## Validez del cuestionario de relaciones interpersonales

### *Validez del cuestionario de relaciones interpersonales*

Expertos	Validación			
	Pertinencia	Relevancia	Claridad	Calificación
Garcia Cabrera Clara Ivett	sí	sí	sí	Aplicable
Ibarguen Cueva Francis Esmeralda	sí	sí	sí	Aplicable
Gaby Jessica Nieto Fernandez	sí	sí	sí	Aplicable

*Fuente:* Certificado de validez

## Anexo E: Acta de Aprobación de originalidad de Tesis



### Acta de Aprobación de originalidad de Tesis

Yo, Francis Esmeralda Ibarguen Cueva, docente de la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo filial Lima Norte, revisor de la tesis titulada **"Actitud emprendedora y relaciones personales de los estudiantes de un instituto superior, Los Olivos, 2019"** del estudiante **Carolina Ines Gonzales Jara**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizo dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituye plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lima, 06 de febrero del 2020

Firma

Francis Esmeralda Ibarguen Cueva

DNI: 09637865

## Anexo F: Pantallazo de Turnitin

The screenshot displays the Turnitin Feedback Studio interface. The main document area shows the following text:

ESCUELA DE POSGRADO  
PROGRAMA ACADÉMICO MAESTRÍA EN DOCENCIA  
UNIVERSITARIA

Actitud emprendedora y relaciones interpersonales de los estudiantes de un Instituto superior, Los Olivos, 2019

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:  
Maestría en Docencia Universitaria

AUTORA:  
M<sup>c</sup>. Carolina Inés González Jara (ORCID: 0000-0002-4024-702)

ASESORA:  
Dra. Francis Esmeralda Ibarquiza Cueva (ORCID:0000-0003-4630-6921)

On the left, there is a circular logo for the UCV (Universidad Católica del Valle) Graduate School, Faculty of Investigation, Campus Lima Norte.

At the bottom of the document area, it indicates: Página: 1 de 19, Número de palabras: 5224.

On the right side, a sidebar titled "Resumen de coincidencias" (Summary of matches) shows a similarity score of 19%. Below this, it states "Se están viendo fuentes estándar" (Standard sources are being viewed) and offers a button to "Ver fuentes en inglés (Beta)" (View sources in English (Beta)).

A table of matches is displayed:

Match ID	Source	Percentage
1	Entregado a Universidad... Escribo del estudiante	14 %
2	Entregado a Universidad... Imagen del estudiante	1 %
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuentes de Internet	1 %
4	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	1 %

At the bottom of the sidebar, there are controls for "Text-only Report", "High Resolution" (set to "Activado"), and a search bar. A "Mostrar todo" (Show all) button is also present.

The Windows taskbar at the bottom shows the system time as 04:11 p.m. on 6/02/2020.

Anexo G: Formulario de Autorización para la publicación electrónica de las tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)  
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

GONZALES JARA, CAROLINA IVES

D.N.I. : 40409496

Domicilio : JR. TARICA 5359-VILLA DEL NORTE LOS OL

Teléfono : Fijo : Móvil : 940166636

E-mail : carolinagonzalesj@hotmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : .....

Escuela : .....

Carrera : .....

Título : .....

Tesis de Posgrado

Maestría

Doctorado

Grado : MAESTRA

Mención : DOCENCIA UNIVERSITARIA

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

GONZALES JARA, CAROLINA IVES

Título de la tesis:

ACTITUD EMPRENDEDORA Y RELACIONES

INTERPERSONALES DE LOS ESTUDIANTES DE UN

INSTITUTO SUPERIOR, LOS OLIVOS 2019

Año de publicación : 2019

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte, a publicar en texto completo mi tesis.

Firma :

Fecha : 27 set 2019

Anexo H: Autorización de la versión final del trabajo de investigación



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

### ESCUELA DE POSGRADO

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

GONZALES JARA CAROLINA IVES

INFORME TITULADO:

ACTITUD EMPRENDEDORA Y RELACIÓN INTERPERSONALES  
DE LOS ESTUDIANTES DE UN INSTITUTO SUPERIOR,  
LOS OLIVOS 2019

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

MAESTRA EN DOCENCIA UNIVERSITARIA

SUSTENTADO EN FECHA: 15 DE AGOSTO 2019

NOTA O MENCIÓN: APROBADO POR MAYORIA



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN