

Document Information

Analyzed document	CCOLLCCA PALOMINO - HUINCHO OSORIO.pdf (D135981781)
Submitted	2022-05-09T22:20:00.0000000
Submitted by	Ooriginal UR
Submitter email	ouriginal@uroosevelt.edu.pe
Similarity	8%
Analysis address	ouriginal.uroose@analysis.ouriginal.com

Sources included in the report

SA	Universidad Internacional del Ecuador / 2 (5).docx Document 2 (5).docx (D30838201) Submitted by: anchavezer@internacional.edu.ec Receiver: anchavezer.inter@analysis.orkund.com		8
W	URL: https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/718/T037_40683928_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y Fetched: 2022-01-07T04:33:56.4470000		6
SA	Universidad Nacional Federico Villarreal / SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf Document SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534) Submitted by: fcaldas@unfv.edu.pe Receiver: fcaldas.unfv@analysis.orkund.com		8
SA	Pontificia Universidad Catolica del Ecuador / CORRECCIONES TESIS.docx Document CORRECCIONES TESIS.docx (D51330329) Submitted by: rmartinez@pucesa.edu.ec Receiver: rmartinez.2.puce@analysis.orkund.com		2
SA	Universidad Nacional de Moquegua / TESIS-MARIO FLORES.pdf Document TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070) Submitted by: upii@unam.edu.pe Receiver: upii.unampe@analysis.orkund.com		8
SA	TESIS_ UGAZMARÍAESTEFANY - URKUN.docx Document TESIS_ UGAZMARÍAESTEFANY - URKUN.docx (D122157500)		2
SA	TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx Document TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)		6
SA	Universidad Señor de Sipan / Tesis final final final Cristina Cruz Livia.docx Document Tesis final final final Cristina Cruz Livia.docx (D49293359) Submitted by: rolazabal@crece.uss.edu.pe Receiver: rolazabal.sipan@analysis.orkund.com		2
SA	TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON JEAN PIERRE MARYORI DAYANA- TESIS.docx Document TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON JEAN PIERRE MARYORI DAYANA- TESIS.docx (D110290515)		3

Entire Document

1 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES HABILIDADES SOCIALES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA U.P.H. FRANKLIN ROOSEVELT - 2020 TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES AUTORES: Bach. LILA LISBETH CCOLLCCA PALOMINO Bach. CRISTIAN ROBERT HUINCHO OSORIO ASESOR: Mg. GIANCARLO GIOVANNI PONCE ROMERO LINEA DE INVESTIGACIÓN: DESARROLLO Y GESTIÓN EMPRESARIAL Huancayo – Perú 2022

2 DEDICATORIA El presente trabajo lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados. A nuestros padres por su amor, contante sacrificio, constante apoyo a lo largo de nuestra vida., A nuestros hermanos, y amigos: por sus consejos, paciencia y toda la ayuda que nos brindaron para concluir nuestros estudios.

3 AGRADECIMIENTO Agradecemos a todos los estudiantes de la U.P.H.F.R., por su valiosa colaboración para la culminación de la investigación. También a todos los que nos apoyaron en este proceso importante para nosotros.

4 PÁGINA DEL JURADO Presidente _____ Secretario
 _____ Vocal _____

5 DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD Los bachilleres firmantes, Bach. LILA CCOLLCCA PALOMINO y CRISTIAN ROBERT HUINCHO OSORIO, identificados con DNI número 73367822 y 73274036 respectivamente. Declaramos bajo juramento que: 1. Somos los autores del trabajo de investigación titulado: "HABILIDADES SOCIALES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA U.P.H. FRANKLIN ROOSEVELT - 2020", el mismo que se presenta con el fin de ser sustentado y poder optar el título profesional de licenciado en administración. 2. El texto presentado se elaboró sin algún tipo de vulneración y respetando los derechos de terceras personas, estando incluidos los derechos de propiedad intelectual. Declarando que el texto del trabajo presentado no ha sido plagiado en forma parcial o total, teniendo siempre presente las normas internacionales en función a citas y referencias que fueron consultadas. 3. La investigación nunca fue presentada en algún medio electrónico o físico. 4. La investigación, datos, conclusiones y demás información vinculada presentada es completamente veras. Si dentro de lo expuesto en algún punto no se cumpliera con lo declarado se aceptará la responsabilidad de los declarantes, a través del presente documento se asume toda pena que podría derivar a causa del trabajo presentado. Lo manifestado incluye responsabilidades de tipo pecuniario y perjuicios que se ocasionen. Huancayo 28 de febrero del 2022 Bach. LILA CCOLLCCA PALOMINO Bach. CRISTIAN ROBERT HUINCHO OSORIO

6 INDICE DEDICATORIA	2 AGRADECIMIENTO
.....	3 PÁGINA DEL JURADO
.....	4 DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD
.....	5 INDICE
.....	6
RESUMEN	7 ABSTRACT
.....	8 I. INTRODUCCIÓN
.....	9 II. METODO
.....	24 2.1.
Tipo y diseño de investigación	24 2.2. Operacionalización de variables
.....	24 2.3. Población muestra y muestreo
.....	25 2.4.
Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad ..	26 2.5.
Procedimiento	27 2.6. Método de análisis de datos
.....	27 2.7. Aspectos éticos
.....	28 III.
RESULTADOS	29 IV. DISCUSIÓN
.....	40 V. CONCLUSIONES
.....	43 VI. RECOMENDACIONES
.....	45 REFERENCIAS
.....	46

ANEXOS	48 Anexo 01: Matriz de consistencia	
.....	49 Anexo 02: Instrumentos de recopilación de datos	51
Anexo 03: Instrumentos de validación de expertos	55 Anexo 04: Tabulación de datos	
.....	70 Anexo 05: Fotografías de la aplicación de la encuesta.....	71

7 RESUMEN La presente investigación tuvo como fin responder a la pregunta que planteaba: ¿Cuál es la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? La investigación se justifica al buscar el desarrollo de un aporte teórico ya que la misma incrementara el conocimiento de la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras. La misma que describió como objetivo principal el determinar la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Planteando como hipótesis que las habilidades sociales se relacionan de manera positiva con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. La metodología empleada describe tomo un enfoque mixto, de tipo básica y un nivel descriptivo correlacional, con un diseño no experimental de corte transversal. La muestra que se tomó para el estudio fue de un total de 208 estudiantes, los cuales fueron encuestados mediante la aplicación de dos cuestionarios, los cuales describieron la percepción sobre sus habilidades sociales y sus actitudes emprendedoras. Los instrumentos se emplearon después de contar con la validación de expertos y con fiabilidad calculada mediante el coeficiente del alfa de Cronbach. Los resultados que se obtuvieron terminan concluyendo que existe una relación positiva alta, evidenciada con el coeficiente Rho Spearman de 0.774 con un nivel de significancia de $p = 0.00$ que se muestra menor a 0.05, por lo que el estudio termina concluyendo que existe una correlación positiva alta entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras, es decir mientras se tenga un mayor desarrollo dentro de las habilidades sociales se tendrá un mejor nivel dentro de las actitudes emprendedoras. Palabras clave: habilidades sociales y actitudes emprendedoras

8 ABSTRACT The purpose of this research was to answer the question posed: What is the relationship between social skills and entrepreneurial attitudes in the students of the Professional School of Administration of the U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? The research is justified by seeking the development of a theoretical contribution since it will increase the knowledge of the relationship between social skills and entrepreneurial attitudes. The same one that described as the main objective to determine the relationship between social skills and entrepreneurial attitudes in the students of the Professional School of Administration of the U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Hypothesizing that social skills are positively related to entrepreneurial attitudes in students of the Professional School of Administration of the U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. The methodology used describes a mixed approach, of a basic type and a descriptive correlational level, with a non-experimental cross-sectional design. The sample taken for the study was a total of 208 students, who were surveyed by applying two questionnaires, which described the perception of their social skills and their entrepreneurial attitudes. The instruments were used after expert validation and with reliability calculated using Cronbach's alpha coefficient. The results that were obtained end up concluding that there is a high positive relationship, evidenced by the Rho Spearman coefficient of 0.774 with a level of significance of $p = 0.00$ that is less than 0.05, so the study ends up concluding that there is a correlation positive high between social skills and entrepreneurial attitudes, that is, while there is a greater development within social skills, there will be a better level within entrepreneurial attitudes. Keywords: social skills and entrepreneurial attitudes

9 I. INTRODUCCIÓN Hoy en día diversos distintos

75%

MATCHING BLOCK 1/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

autores y organismos internacionales han reconocido la importancia de los emprendedores a la hora de analizar el desarrollo económico de los diversos países, conociendo al emprendedor como una persona que percibe una oportunidad y crea un nuevo negocio con ella como lo indican Bygrave y Hofer (1991). Se afirma que una buena forma de combatir el desempleo es

desarrollando la capacidad emprendedora dentro de las sociedades, y la misma puede demorarse una década en exponer los resultados (Audretsch y Keilbach, 2005). En el este contexto, Angelelli y Prats (2005) dan a conocer que el efecto de la actividad emprendedora es positivo con respecto al

100%

MATCHING BLOCK 8/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

crecimiento y el empleo, siempre que se lo considere en un horizonte de mediano y largo plazo (Isbenberg 2019).

El mundo se está transformando por los emprendedores (Timmons y Spinelli, 2007). La innovación es el motor por la cual crean trabajo,

95%

MATCHING BLOCK 2/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

reconocen oportunidades, aplican capital de riesgo y cambian la economía. El cambio

lo utilizan

64%

MATCHING BLOCK 3/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

como una oportunidad de mejora económica mas no como un problema. Desde este criterio, puede ser gerente profesional

el emprendedor

83%

MATCHING BLOCK 4/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

o un colaborador cualquiera de la empresa. Se necesita de la imaginación, de la experiencia, de la innovación para detectar oportunidades, haciendo que el emprendedor sea un factor fundamental en la empresa y en la sociedad, sobre la base del saber y aprender a emprender (Bueno, 2003). Deben manejarse de esta manera tres directrices fundamentales:

como primer punto,

100%

MATCHING BLOCK 5/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

aprender a aprender, que combina las actitudes (visiones y valores) con el conocimiento (

explicito); como segundo punto, aprender a hacer, que se

91%

MATCHING BLOCK 6/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

combina las actitudes con las capacidades entendidas como habilidades y destrezas que se vinculan con el talento;

como tercer punto,

76%

MATCHING BLOCK 7/45

SA 2 (5).docx (D30838201)

aprender a emprender, que combina los conocimientos con las capacidades. En gestión la actual tendencia, es destinada a que las empresas sobrevivan a la globalización y al constante crecimiento de la competencia, es la promoción de una cultura emprendedora dentro de la empresa, apoyada por gerentes emprendedores que marquen pautas (Bhardwa, Sushil y Momaya, 2007).

Dentro de las fuentes consultadas dentro del reporte Global Entrepreneurship Monitor Perú (2018-2019) tenemos como resultado que el Perú presenta un gran nivel de valoración con respecto a las percepciones, valoraciones e intención de emprender por parte de la población, presentando puntajes que en promedio superan a los obtenidos en el resto de países latinoamericanos, lo que reafirma la gran importancia que tiene este ámbito dentro de nuestra sociedad y el fomento del mismo debe ser visto como un motor de desarrollo para una sociedad que se muestra en desarrollo.

10 Dentro de las debilidades y problemas que se perciben mediante un primer sondeo a los estudiantes de la Escuela Profesional De Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt, podemos apreciar el poco desarrollo de habilidades sociales y la poca confianza en sí mismos al momento de hablarles de montar un emprendimiento, ya que la mayoría de ellos afirma verlo como una segunda o tercera opción debido a que es muy difícil salir adelante con un negocio propio y lo mejor es llegar a formar parte de la población asalariada, comentan sobre lo difícil que es mantenerse en el mercado y crear propuestas de valor para los consumidores o que los negocios propios tienen un rendimiento muy por debajo de lo que ellos esperan, evidenciando un espíritu muy poco apasionado con respecto a desarrollar tareas vinculadas a emprender. Por todo lo expuesto el estudio propone desarrollar una investigación dentro del marco de las habilidades sociales desarrolladas por los estudiantes con el fin de entender la relación que exista entre estas y las actitudes emprendedoras para de este modo buscar mejorar estas capacidades y fomentar las iniciativas empresariales dentro de la sociedad. Sánchez, Puente, Villarreal, y Villarreal (2021), en su trabajo de investigación titulado "Actitudes emprendedoras que inciden en el desarrollo empresarial de los estudiantes universitarios de Instituciones de Educación Superior (IES), en México". El cual presento como objetivo describir y analizar las actitudes emprendedoras que muestran incidencia dentro del desarrollo empresarial en los estudiantes universitarios en las IES. Implementando para este fin un análisis estadístico mostrando una regresión lineal múltiple, mediante la recolección de datos a 457 estudiantes de una universidad mexicana, de las diversas carreras. La hipótesis que planteaba que las actitudes emprendedoras que inciden positivamente dentro del desarrollo empresarial son contrastadas con la población de estudio. Se determino que las actitudes emprendedoras que son significativas dentro del desarrollo empresarial de los estudiantes universitarios son: la motivación de logro, la motivación por emprender y la actitud emprendedora universitaria. Román (2016), dentro de su tesis para optar el grado de doctor en la Universidad Complutense de Madrid, dentro de la Facultad de Ciencias de la Información titulada "Análisis de las estrategias de comunicación de los startups españoles. Estudios de casos", da a conocer que el fenómeno emprendedor ha experimentado una importante evolución en los últimos años. En este ecosistema emergen unas iniciativas marcadas por la innovación, que se nombra como startups. Se trata de empresas emergentes que buscan emprender o poner un nuevo negocio. El entorno de la investigación ha sido los principales startups en España de todos los tamaños y sectores de actividad, ubicadas en el territorio español. Por ello, se ha pasado un

11 cuestionario a responsables de comunicación de los startups, entrevistado a CEO y fundadores de una selección de startups, encuestado a las primordiales agencias de comunicación y Yolanda Román Moran llevando a cabo un análisis de redes sociales, las webs de las entrevistas y los blogs corporativos, se puede concluir que los startups españoles consideran que es fundamental la comunicación para la consecución de sus objetivos empresariales. Se centran en lograr reconocimiento o branding, conseguir notoriedad con sus acciones, dar a conocer productos o servicios, captar consumidores o fidelizar a los actuales. Ocho de cada diez cuentan con responsables de comunicación, ya sea en plantilla de manera exclusiva, compartiendo su función con otras responsabilidades o subcontratan esta función a agencias de comunicación. Son la mayor parte las mujeres, entre 30 y 40 años, primordialmente licenciadas en Ciencias de la Información y con formación internacional. Cuentan con amplia experiencia en gestión de comunicaciones en otros departamentos de comunicación o de agencias de comunicación y cada vez más experiencia internacional. La mayor parte centran sus acciones de comunicación en dos ámbitos: las relaciones con redes sociales y con los medios; sin embargo, queda mucho camino por recorrer en cuanto a la planificación y estrategia. Por último, esta investigación apunta varias recomendaciones para que los startups españoles mejoren su estrategia de comunicación y aporten a su organización un valor estratégico; y futuras líneas de investigación en torno a este entorno emprendedor. Cruz y Segura (2020), en su trabajo de investigación titulado "Habilidades sociales y competencias de emprendimiento en los estudiantes de quinto grado de secundaria de las instituciones educativas del distrito de Chinchaypujio, Anta, 2020" la que persiguió como objetivo principal determinar el grado de relación existente entre las habilidades sociales y competencias de emprendimiento dentro de los estudiantes de 5to de secundaria en las instituciones educativas del distrito de Chinchaypujio – Anta, la investigación es de tipo básico, descriptivo correlacional con diseño no experimental, con una población de 104 estudiantes y una muestra de tipo intencionada seleccionada a través de estratos de cada una de las instituciones educativas. Los resultados demostraron la existencia de una alta correlación entre las habilidades sociales y las competencias de emprendimiento, esto comprobado a través del uso de la Tau b de Kendall, mostrando una correlación alta de 0,902. Bonilla, Rivera y Rivera (2018), buscaron con su investigación titulada "Actitud emprendedora y habilidades sociales en estudiantes de una Institución Educativa Peruana" determinar la existencia de la relación existente entre las habilidades sociales y la actitud

12 emprendedora dentro de los estudiantes del último grado de educación secundaria de una institución educativa en el Perú. Con este fin se ejecutó un estudio de tipo cuantitativo de nivel correlacional entre las dos variables en una muestra de 199 estudiantes de la institución educativa en la ciudad de Lima (Perú). Los resultados que se obtuvieron indican que

los estudiantes muestran un nivel bajo de actitud emprendedora y habilidades sociales (59,6%) y (42,4%) respectivamente, constatando la presencia de una correlación alta entre la actitud emprendedora y habilidades sociales (0,759), siendo esta relación significativa ($p=0,000$), es así que la educación juega un rol fundamental dentro del desarrollo del comportamiento emprendedor. Lovaton y Malpartida (2018), dentro de su trabajo titulado "Habilidades sociales y la actitud emprendedora en la población de 20 a 29 años de edad en el distrito de Ticslacayan, 2017" en la cual el objetivo de la investigación fue establecer la relación presente entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora dentro de la población de 20 a 29 años de edad en el Distrito de Ticslacayan, en el año 2017, en la parte metodológica se considera una investigación básica en la información existente, el nivel de la investigación es descriptivo y correlacional, para lo cual se aplicó el método deductivo y diseño no experimental. La población identificada son los pobladores de 20 a 29 años de edad habitantes del distrito de Ticslacayan haciendo un total de 2533, con una muestra de 224 personas. Donde se define que la aptitud social de influir en las personas para variar el comportamiento mantiene una relación significativa con la perseverancia en el emprendimiento en un nivel de significancia de 0.083, se determina que existe relación significativa entre las habilidades sociales y la disposición proactiva en la población de 20 a 29 años de edad en el distrito de Ticslacayan, a un nivel de significancia de 0.002. Torreblanca y Cayo (2020), dentro de su trabajo de investigación titulado "Habilidades sociales y actitudes emprendedoras de los estudiantes del tercero de secundaria de la institución educativa Cesar Vallejo Mendoza – Ccatca, Cusco, 2020" Dentro del mismo se persiguió como objetivo el determinar la relación existente entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes, empleando como metodología el enfoque cuantitativo de nivel básico con un diseño no experimental y de tipo descriptivo correlacional, la muestra estuvo comprendida por 95 estudiantes. Del análisis de datos se concluyó que, a nivel descriptivo, los estudiantes poseen un nivel medio de desarrollo de sus habilidades sociales, y un pequeño grupo muestra un desarrollo muy bajo de las mismas. Los resultados respecto a la

13 correlación de ambas variables muestran la existencia de una relación positiva y moderada entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora y sus distintas dimensiones. Huaraca et al. (2021), dentro de su estudio titulado "Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes de

88%

MATCHING BLOCK 9/45

W

[https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand ...](https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand...)

la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La

Merced – Chanchamayo" la cual partió del objetivo de determinar la relación existente entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora en los estudiantes que cursaban el II ciclo de

88%

MATCHING BLOCK 11/45

W

[https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand ...](https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand...)

la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La

Merced. El método empleado fue el descriptivo, con un tipo de investigación de carácter descriptivo-correlacional, contando con una muestra de 90 estudiantes, empleando para la obtención de datos como instrumento la encuesta cuestionario auto dirigida de la que se pudo obtener información sobre las variables habilidad social y actitud emprendedora, ambos instrumentos contaron con 21 ítems, donde las preguntas estuvieron enfocadas a identificar las habilidades sociales y actitud emprendedora de los participantes. La investigación concluyó determinando una relación existente que fue positiva media entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora dentro de los estudiantes de

88%

MATCHING BLOCK 10/45

W

[https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand ...](https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand...)

la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La

Merced - Chanchamayo. Sánchez (2017) dentro de su tesis para obtener el grado de magister en la Universidad Nacional del Centro del Perú titulada "Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria del distrito de Chilca" presenta como objetivo determinar la relación existente entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora de los estudiantes del quinto de secundaria de una institución educativa del distrito de Chilca. La investigación es aplicada, y el nivel de investigación es descriptivo de diseño correlacional, tomando una muestra de 165 estudiantes. El instrumento que se aplicó en el estudio para medir la actitud emprendedora fue el cuestionario denominado: perfil del potencial emprendedor de García (2001) y adaptado por Peralta (2010), y para determinar el nivel

de las habilidades sociales utilizaron la escala de habilidades sociales de Gismero (2000). Donde los resultados obtenidos demuestran que existe relación significativa y directa entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora en los estudiantes de quinto de secundaria del Distrito de Chilca, con un nivel

14 de significancia 0,01; $r = 0,269$ y $t_c (3,621) < t_t (1,96)$; del mismo modo las dimensiones de las habilidades sociales: autoestima, comunicación y toma de decisiones, con la actitud emprendedora, existe una correlación directa y significativa entre las habilidades sociales relacionadas con la comunicación y la actitud emprendedora en estudiantes de quinto de secundaria del Distrito de Chilca, con un nivel de significancia 0,01, $r = 0,229$ y $t_c (3,058) < t_t (1,96)$; entre las habilidades sociales relacionadas con la autoestima y la actitud emprendedora en estudiantes de quinto de secundaria del Distrito de Chilca, con un nivel de significancia 0,01, $r = 0,234$ y $t_c (3,129) < t_t (1,96)$ y entre las habilidades sociales relacionadas con la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes de quinto de secundaria del Distrito de Chilca, con un nivel de significancia 0,01, $r = 0,254$ y $t_c (3,414) < t_t (1,96)$. De acuerdo con las teorías existentes se realizó una investigación que contribuye en determinar la relación presente que existe entre las habilidades sociales y las aptitudes emprendedoras en los estudiantes de la escuela profesional de Administración lo cual se muestra de suma importancia dentro del mundo empresarial como elemento diferenciador en las empresas permitiendo conocer que factores podrían estar influyendo en las diversas áreas de la vida personal familiar, laboral y social, la información que ayudarán a que posteriormente otros estudios implementen estrategias o programas en las instituciones formadoras en función a estas variables, de modo que se favorezca el desarrollo del futuro profesional en el aspecto formativo. Al hablar de habilidades decimos que la persona es capaz de realizar una conducta; cuando hablamos de habilidades sociales decimos que la persona es capaz de realizar una conducta; si hablamos de

85%	MATCHING BLOCK 12/45	SA	SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)
habilidades sociales decimos que la persona es capaz de ejecutar una conducta de intercambio con resultados favorables, entiéndase favorable como contrario de aniquilación o			

destrucción. Se puede entender

73%	MATCHING BLOCK 13/45	SA	SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)
el termino de habilidad como destreza, 15 diplomacia, aptitud, capacidad, competencia. Su relación conjunta con el termino social nos			

da a conocer

100%	MATCHING BLOCK 15/45	SA	SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)
una impronta de acciones de uno con los demás y de los demás para con uno.			

El problema de definición de forma unitaria sobre qué es una conducta socialmente habilidosa en términos específicos y concretos es prácticamente irresoluble, pues esta va a depender del entorno cultural en que se desarrolle, y aun así dentro de una misma cultura dependerá de la educación, la edad o sexo, el estatus social. Hay muchas situaciones y variables personales que hacen que una conducta apropiada en una situación no lo sea en otra. Dentro de las habilidades sociales Gismero (2000) considera y manifiesta que la conducta socialmente habilidosa es aquella que incluye un grupo de respuestas verbales y no verbales concretas para el escenario social en el cual se vive, las cuales permanecen en relación con las necesidades, los sentimientos, las opiniones y preferencias expresadas sin muestras de ansiedad y de forma no aversiva, teniendo respeto reciproco. (como se citó en Sánchez, 2017). Lucena, Fernández y Francisco (2002) señalan que hay distintas definiciones de las habilidades sociales, pero que se puede observar un común denominador, ya que se estima con un grupo de comportamientos en las interacciones interpersonales que resultan eficaces, y poseen dos fines primordiales, los cuales son afectivos (tener relaciones satisfactorias con familiares, amigos y con la pareja) e instrumentales (realizar exitosamente ocupaciones en la sociedad, como uso de servicios, entrevistas satisfactorias de trabajo, hacer correctamente transacciones de compra y comercialización, etc.). (como se citó en Sánchez, 2017). Las habilidades sociales son gran parte de la construcción de la identidad de los individuos por medio del compartir con pares, y reflejan diversas maneras de comunicarse por medio de gestos, tono de voz, atuendos, postura, etc. El

aprendizaje adquirido en el núcleo familiar se complementa después con las influencias que se reciben en el conjunto social del colegio, del vecindario, etc. (Shaffer y Kipp, 2007).

16 Las habilidades sociales son aprendidas y, según Ballesteros y Gil (2002), están sujetas a los siguientes factores: a) un modelo correcto que posibilite aprender cómo solucionar conflictos por medio del diálogo, el desarrollo de conductas asertivas, etc.; b) una valoración persistente de los puntos positivos de la conducta humana; c) facilitar el desarrollo del pensamiento que promueva la búsqueda múltiple de alternativas a la solución de un determinado problema; d) facilitar instantes u situaciones para el desarrollo de las habilidades sociales en entornos de actuación (ficticios) simples de relacionar en el momento de llevarlos a cabo en una situación real. Una persona con un óptimo desarrollo de su habilidad social, principalmente, ha tenido como referente un óptimo modelo a seguir, el cual le ayudara a potenciar su desarrollo y bienestar social. El concepto de habilidades sociales hace referencia al comportamiento interpersonal, a la conducta interactiva. Entre las características de las habilidades sociales se menciona que son conductas aprendidas en todo el proceso de socialización natural en el núcleo familiar, la escuela y la sociedad y que tienen la posibilidad de ser modificadas o reforzadas en forma persistente; las habilidades sociales poseen elementos motores, emocionales y cognitivo y componen un grupo de conductas que los niños/as realizan, dicen, sienten y piensan; las habilidades sociales están sujetas a los individuos que intervienen, consideran la edad, sexo, status; como también el entorno, según las normas sociales, culturales y los componentes situacionales como el lugar o ámbito donde tiene interacción como el aula, patio y oficina; las habilidades sociales continuamente se dan en entornos interpersonales, es bidireccional, permanecen implicadas más de un individuo, interdependiente de los demás individuos y en forma recíproca otorga un intercambio mutuo y para que se genere una relación social se necesita: la iniciación de un individuo y una respuesta a la iniciación del otro individuo, y para que la misma continúe se necesitan respuestas recíprocas. (Fernández 2007:45, como se citó en Sánchez, 2017).

17 Las habilidades sociales se desarrollan y potencian por medio de los procesos de maduración y por medio de la experiencia vivencial de proceso de aprendizaje para el desarrollo de habilidades sociales, la persona cuenta con mecanismos de aprendizaje como la experiencia directa, la observación, la intuición y el feedback. Las dimensiones comprendidas dentro de la escala de habilidades sociales son: la autoexpresión en situaciones sociales que es

52%

MATCHING BLOCK 14/45

SA

SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf
(D29753534)

la habilidad de expresarse uno mismo de manera espontánea y sin ansiedad, en diversos tipos de situaciones sociales: tiendas, entrevistas laborales y sitios oficiales en equipos y reuniones sociales;

defensa de los propios derechos como consumidor vista como la defensa de los propios derechos como consumidor refiere que se basa en afirmarse uno mismo en las que fueron infringidas o violadas por otros, bien a propósito o por accidente, los derechos tienen que defenderse una vez que fueron ignorados o violados, no son solamente los referidos a los correspondientes al tema cívico y legalmente como ciudadanos en un estado de derecho sino además a los propios de las interacciones sociales; la expresión de enfado o disconformidad: es la habilidad de evadir los conflictos o confrontaciones con otros individuos, una vez expresamos nuestras propias opiniones (acuerdos o desacuerdos) esta no conlleva precisamente a que los otros acepten nuestro criterio;

90%

MATCHING BLOCK 16/45

SA

CORRECCIONES TESIS.docx (D51330329)

Decir no y cortar interacciones reflejando la habilidad para cortar interacciones que no se quieren

conservar, manifestando emociones que implica dar a conocer a nuestro interlocutor el estado de ánimo en el que nos encontramos; hacer peticiones reflejando la expresión de demandas ante otros individuos de algo que queremos, el hacer demandas radica en pedir al interlocutor que haga algo por nosotros; iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto, vista como la habilidad para empezar colaboraciones con el sexo contrario, nombrando las habilidades de relación o interacción a las referidas a tener amigos, parejas y relaciones con las personas. (Valles, 1996, como se citó en Sánchez, 2017).

18 Al hablar de la actitud diremos que la misma es la capacidad que tiene la persona para desarrollar correctamente una cierta acción, por lo tanto, la aptitud emprendedora se refiere a la capacidad o a las características individuales concretas

destinadas hacia el emprendimiento. En su estudio sobre rasgos y aptitudes de los emprendedores, Bilbao y Pachano (2002), definen el término aptitud como la disposición adquirida o natural. La capacidad e idoneidad para un cargo, comprendiendo que las competencias de los emprendedores son aptitudes naturales o adquiridas para tener triunfo en el desarrollo y sustentación de su idea de negocio, que en suma les da el distintivo especial como emprendedores. La aptitud emprendedora además está relacionada con la capacidad de innovar. Para Chaguay y García (2016), representa la capacidad de detectar oportunidades. Mientras que, en el caso de Durán et al. (2015), la establecen como un desarrollo vinculado con el proceso educativo, orientado a formar al individuo, con la probabilidad de producir novedosas organizaciones o negocios. Sobre la actitud emprendedora, Anzola (2009) dice que los individuos tienen que tener un perfil y desarrollo ciertas características y actitudes como el positivismo, la innovación, el valor y la capacidad que lo impulsen a conseguir sus propósitos y metas.

81%

MATCHING BLOCK 17/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

García (2001), precisa la actitud emprendedora como la capacidad de crear o comenzar un proyecto, una compañía o un nuevo sistema de vida, teniendo como fuente de inspiración

a

81%

MATCHING BLOCK 21/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

la confianza en sí mismo, la decisión de actuar en pro de nuestras propias inquietudes con perseverancia hasta hacerlos realidad. Kets de Vries (citado

por

63%

MATCHING BLOCK 18/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

García, 2001), determina que: La actitud emprendedora es la capacidad de gestionar, innovar, coordinar y asume riesgos. Además, dice que los individuos emprendedores tienen una realización orientada, de aceptar obligaciones por decisión y no les gusta trabajos repetitivos, son individuos creativos que disponen un alto nivel de energía y óptimo grado de persistencia e imaginación que combina con la espontaneidad de aceptar riesgos moderados y calculados, de forma que le posibilite cambiar lo que muchas veces 19 como una idea, es algo concreto.

Los individuos emprendedores poseen

81%

MATCHING BLOCK 19/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

cualidades y habilidades, que producen optimismo, enardecimiento que contagian al equipo de trabajo en una organización. En nuestra sociedad existen personas con actitudes emprendedoras, llamados también emprendedores. García (2001) estima que un emprendedor es

el individuo

100%

MATCHING BLOCK 20/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

que tiene iniciativa y decisión para emprender negocios o acometer

organizaciones. Para Diez Canseco (2008) un emprendedor es el individuo que tiene las ganas y la actitud de emprender, quien con esfuerzo y convicción acomete y empieza una obra, un empeño, un negocio. El que toma un sendero con resolución de llegar a un punto, sin importarle ni las dificultades, ni los esfuerzos que tengan que realizar para llegar a su objetivo. Un emprendedor busca oportunidades desde sus propias ideas por la cual actúa para hacerla realidad. Razón por la cual la actitud emprendedora es la manera de pensar del emprendedor para crear el emprendimiento, ésta paralelamente es influenciada por su motivación, autoestima, toma de peligro, innovación, creatividad y su visión al futuro al entablar objetivos y cumplirlos con una actitud positiva. Para afirmar este argumento, Álvarez (2014) apunta la postura

de Stevenson, quien dice que la enseñanza en el emprendimiento forma y despierta actitudes emprendedoras. Inclusive si se tomaran presente las formulaciones sobre que el emprendedor nace y no se hace; puntualiza que el ámbito educativo es el arma más poderosa para despertar actitudes emprendedoras en todos los individuos. De igual forma Álvarez (2014) recupera la postura de Howard Rasheed, fundador del Instituto de Innovación, quien confirma que las actitudes emprendedoras tienen de la posibilidad de ser forjadas por la enseñanza en emprendimiento en las personas, promoviendo cualidades psicológicas favorables como por ejemplo la autoconfianza, la autoeficacia, la

20 autoestima y la necesidad de logro. De igual forma, refiere que con una educación en emprendimiento para los adolescentes se puede eludir la delincuencia. Para Ocampo (2016) la actitud toma el control de la conducta de una forma activa, tomando la iniciativa en el desarrollo de acciones con responsabilidad. La actitud emprendedora es la actitud positiva que estimula el desarrollo de ideas creativas en situaciones empresariales. En este mismo tenor, Arruti (2016) cita que emprender está primordialmente relacionado con la actitud frente a la vida, frente a la manera de hacer las cosas, de afrontar a los cambios, ésta nos va marcando, por lo cual la actitud emprendedora se convierte en la manera actuar positivamente y promover aquel cambio. Por consiguiente, las actitudes emprendedoras tienen la posibilidad de ser despertadas, formadas y forjadas por la educación en una actitud positiva. Para facilitar su formación se necesita realizarla a partir del aprendizaje activo, debido a que es más compleja de adquirir que los conocimientos aun con la idea, si el emprendedor nace o se hace. Para potencializarla son correctas la estimulación y la motivación; surgiendo de esta forma la autoestima y la necesidad de logro, actuada de forma indirecta entre los estudiantes y correspondiendo a su control percibido interno. Para el estudio se toman como dimensiones de la variable actitud emprendedora las planteadas por Ibáñez (2002, como se citó en Citlalli et al, 2021) las cuales son: autoestima vista como el modo en que nos sentimos con relación a nosotros, lo cual perjudica todos los puntos de nuestra experiencia, y nuestras propias respuestas frente a los acontecimientos las mismas que se encuentran sujetas a qué pensamos sobre nosotros mismos; la necesidad de logro la misma que crea más grandes afectos que una formación de empresa, si bien una mezcla de los dos intensifica los beneficios de ambos; el control percibido ya que los individuos con un control percibido interno además obtienen altas puntuaciones en las escalas de necesidad de

21 logro, siendo personas más sensibles a desear independencia y con más grande confianza en sí mismos una vez que intentan lograr las metas que se han fijado; la innovación vista como básica para seguir estando a flote, la creatividad no es algo que está bien tener, sino que es un componente de supervivencia, debido a que sin creatividad volvemos irremediablemente a ofrecer las mismas soluciones obsoletas a los problemas que permanecen continuamente cambiando y la visión al futuro: la planificación estratégica vista como una imagen clara de lo que se quiere lograr, que organiza e informa cada paso hacia esa meta. Dentro del desarrollo de esta tesis se planteó como problema general: ¿Cuál es la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020?, y seis problemas específicos: ¿Cuál es la relación entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020?, ¿Cuál es la relación entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020?, ¿Cuál es la relación entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020?, ¿Cuál es la relación entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020?, ¿Cuál es la relación entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? ¿Cuál es la relación entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? Se justifica la investigación con el hecho de buscar el desarrollo de un aporte teórico ya que la misma incrementara el conocimiento de la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras. Dentro de las referencias revisadas podemos afirmar que el tema como tal no presenta gran desarrollo de investigaciones a nivel nacional, esto nos habla de que al tema no se le esta otorgando la importancia debida ya que la creación de emprendimientos es fuente básica del desarrollo empresarial de una región, lo que acarrea consigo en una mayor creación de puestos de empleo. En este sentido, se busca explicar cómo las habilidades sociales puede tener incidencia sobre las actitudes emprendedoras identificando cuales son los puntos a

22 desarrollar para tener mejores resultados al momento de fomentar estas actitudes dentro de la población estudiantil y de la ciudadanía en general, dentro del campo práctico la investigación termina brindando diversas premisas y herramientas con relación a las habilidades sociales y a las actitudes emprendedoras, pudiendo ser tomada como una guía de acción en las diversas instituciones educativas al momento de establecer planes de acción al momento de fomentar estas actitudes, dentro de la parte metodológica se trabajó con resultados extraídos dentro de la propia

población estudiantil, tomando como premisa los fundamentos de la investigación científica, tomando a los mismos como guía para el desarrollo de la investigación y la misma podrá ser tomada como base para el desarrollo de futuras investigaciones, contribuyendo con la creación de un modelo a seguir que permitirá comprender la relación a establecer entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras dentro de los diversos centros de formación en nuestra región y en el país en su conjunto. Se plantea

90%

MATCHING BLOCK 26/45

SA

TESIS_UGAZMARÍAESTEFANY - URKUN.docx
(D122157500)

como objetivo general: Determinar la relación entre las habilidades sociales y

las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020 y como objetivos específicos: determinar la relación entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, determinar la relación entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, determinar la relación entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, determinar la relación entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, determinar la relación entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, determinar la relación entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Lo que derivó en plantearnos como hipótesis general: Las habilidades sociales se relacionan de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, y como hipótesis específicas: la autoexpresión de situaciones sociales se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, la defensa de los propios

23 derechos como consumidor se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, La expresión de enfado o disconformidad se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, el decir no y cortar interacciones se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020, el hacer peticiones se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020 y el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020.

24 II. METODO Dentro del estudio se empleará

58%

MATCHING BLOCK 22/45

W

[https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand ...](https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand...)

el método científico que, según Bernal (2020) es el conjunto de reglas y etapas que presentan el procedimiento para llevar a cabo una investigación, cuyos

que buscan ser aceptados como válidos dentro de la comunidad científica. El estudio comprende un enfoque cuantitativo haciendo uso del tipo descriptivo - correlacional que según Bernal (2020) consiste en seleccionar aquellas características fundamentales del objeto de estudio y la descripción detallada de las partes del mismo, categorías o clases del objeto, dentro del proyecto se buso estudiar las características de las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras. La correlación examino la asociación de las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras, asumiendo desde un inicio que existe una relación directa entre ambas variables. Para Salkind (1998, como se citó en Bernal, 2020) la investigación correlacional persigue como propósito mostrar o examinar la relación entre las variables o resultados de las variables mismas, examinando las relaciones entre las mismas o sus resultados, pero en ningún momento se explica que una sea la causa de la otra. 2.1. Tipo y diseño de investigación El presente estudio fue de tipo mixto, pues el mismo contiene tanto elementos cualitativos y cuantitativos, en donde las mismas se combinaron durante el desarrollo de toda la investigación.

La investigación fue de tipo correlacional, dado que la misma describió las relaciones presentes entre dos o más variables. Este tipo de estudio describió las

86%

MATCHING BLOCK 23/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, únicamente en términos correlacionales

Hernández, Fernández y Baptista (2010, como se citó en, Cosme y Jacobe, 2017). 2.2. Operacionalización de variables
Tabla 1 Operacionalización de las variables de las variables Operacionalización de las variables Variable Definición
Conceptual Dimensión X: Variable Independiente: Habilidades Sociales Gismero (2000, como se citó en Delgado et al., 2016) hace referencia a que la conducta socialmente habilidosa es aquella que incluye un conjunto de respuestas verbales y no verbales específicas para cada escenario social en el que se vive, las cuales se encuentran relacionadas con las necesidades, los sentimientos, las opiniones y las preferencias expresadas sin muestras de ansiedad y de manera no aversiva, teniendo respeto mutuo. X1:

Autoexpresión de situaciones sociales X2:

78%

MATCHING BLOCK 24/45

SA

SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)

Defensa de los propios derechos como consumidor X3: Expresión de enfado o disconformidad X4: Decir no y cortar interacciones 25 X5: Hacer peticiones X6: Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto

Y: Variable dependiente: Actitudes emprendedoras Ibáñez (2002, como se citó en Citlalli et al., 2019) afirma que la actitud emprendedora es la acción positiva que impulsa el emprendimiento y describe las actitudes emprendedoras de un perfil emprendedor como: autoestima, motivación de logro, control percibido, innovación y visión al futuro. Y1: Control percibido interno: valor al trabajo y esfuerzo Y2: Innovación Y3: Planificación y visión de futuro Y4: Autoestima Y5: Motivación de logro Nota. Esta tabla muestra la operacionalización de las variables empleadas dentro del estudio. 2.3. Población muestra y muestreo Según Fracica (1988, como se citó en Bernal, 2020) la población es el grupo de elementos a los cuales hace referencia la investigación. Se puede definir al mismo como el conjunto de todas las unidades comprendidas en el muestreo, la población serán estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt. Para Bernal (2020) la muestra es la parte de la población seleccionada, de la cual se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre el cual se efectuó la medición observación de las variables objeto del propio estudio. Dentro del estudio se aplicó el muestreo aleatorio simple, ya que se eligieron a los individuos comprendidos dentro de la población de estudio con la misma probabilidad de ser elegida, hasta que el alcance del tamaño muestral fue el deseado. Figura 1 Formula usada para el cálculo de la muestra Formula usada para el cálculo de la muestra Nota. Esta figura muestra la formula usada para calcular la muestra empleada en el estudio. $N =$ Total de estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt – 2020 = 450 $Z =$ Nivel de confianza 95% = 1.96 $p =$ Probabilidad de éxito = 0.5

$26 q =$ Probabilidad de fracaso $(1-p) = 0.5$ $d =$ error = 0.05 $n =$ tamaño de la muestra = 208 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad Dentro del desarrollo de una investigación existen muchos procedimientos que pueden ser empleados con el fin de recolectar la información, de entre los cuales el investigador puede elegir según su criterio y la adaptación a las circunstancias o al tipo de investigación que se realiza, dentro del estudio se emplearon como instrumentos los cuestionarios tomados con el método de clases sumadas o Escala de Likert, aplicándose dos de estos instrumentos a los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt, con el fin de obtener resultados sobre sus habilidades sociales y sus actitudes emprendedoras. Los cuestionarios de habilidades sociales y el de actitudes emprendedoras cuentan con veintitrés ítems, ambos presentan como opciones de respuesta planteadas: (1)

100%

MATCHING BLOCK 25/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

Totalmente en desacuerdo, (2) En desacuerdo, (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo, (4) De acuerdo, (5) Totalmente de acuerdo.

Y fueron validados por los expertos: Barzola García Astrit Mariela quien otorgo un promedio de 77.78 sobre 100 puntos con respecto a la aplicación y validez del primer instrumento y 83.33 al segundo instrumento, Ponce Romero Giancarlo Giovanni quien otorgo un promedio de 87.78 sobre 100 puntos con respecto a la aplicación y validez del primer instrumento y 88.90 al segundo instrumento y Arias Salazar Rafael Hugo quien otorgo un promedio de 80 sobre 100 puntos con respecto a la aplicación y validez del primer instrumento y 80.56 al segundo instrumento. Tabla 2 Prueba de confiabilidad de la variable habilidades sociales Prueba de confiabilidad de la variable habilidades sociales Estadísticas de fiabilidad Alfa de Cronbach N de elementos ,851 23 Nota. Esta tabla muestra la prueba de confiabilidad con respecto al instrumento de la variable habilidades sociales. Tabla 3 Prueba de confiabilidad de la variable actitudes emprendedoras Prueba de confiabilidad de la variable actitudes emprendedoras

27 Estadísticas de fiabilidad Alfa de Cronbach N de elementos ,820 23 Nota. Esta tabla muestra la prueba de confiabilidad con respecto al instrumento de la variable actitudes emprendedoras. Los resultados obtenidos después de realizado el análisis del coeficiente del alfa de Cronbach para ambos instrumentos arrojo valores de 0,851 y 0,820 respectivamente, lo que nos permite concluir que ambos instrumentos al alcanzar un valor que se encuentra por encima al valor de 0.8 son confiables con respecto a la consistencia interna que cada uno de ellos mantiene. 2.5. Procedimiento Una vez se haya seleccionado el diseño de investigación al igual que la muestra correcta de acuerdo con el problema que están en estudio y las hipótesis planteadas, se realizó el proceso de recolección de datos con respecto a las dos variables en estudio (habilidades sociales y actitudes emprendedoras) involucradas en la investigación, al respecto Fernández y Fernández (2009), manifiestan que "las presentaciones de datos se hacen principalmente a través de dos formas: Tablas o Cuadros estadísticos y a través de Gráficos". Después de recabados los datos, estos fueron ingresados al programa estadístico computarizado (Statistical Package for Social Science, SPSS Ver. 26 para Windows). 2.6. Método de análisis de datos Tanto la hipótesis general y específicas afirman que existe una relación positiva entre las habilidades sociales y sus dimensiones para con las actitudes emprendedoras. La contrastación de las hipótesis se efectuó realizando la comparación entre el enunciado formulado en las hipótesis comparado con el resultado obtenido dentro del procedimiento correlacional llevado a cabo. De poder verificarse la presencia de una relación positiva entre las habilidades sociales y sus dimensiones con las actitudes emprendedoras es posible elaborar un constructo teórico dentro de la cual, las habilidades sociales se encuentran relacionadas con las habilidades sociales. Los datos fueron analizados mediante el índice de correlación de Rho de Spearman, se formularon diferentes hipótesis que buscaron explicar el fenómeno de estudio dentro de la población.

28 2.7. Aspectos éticos Dentro de los aspectos éticos que se tomaron dentro del desarrollo de la investigación se menciona en primer lugar la validez científica, ya que el estudio es científicamente sólido construido sobre la base del conocimiento previo adecuado y se busca que el mismo pueda generar información valiosa (CIOMS, 2016), en segundo lugar se mantuvo el respeto con respecto a la dignidad de todos los participantes, ya que los mismos accedieron al mismo a través de un consentimiento voluntario y cuentan con la capacidad legal para dar su consentimiento dentro de la toma de datos y en tercer lugar se evitó el daño a todas aquellas personas que participaron voluntariamente dentro del estudio.

29 III. RESULTADOS En este apartado se presentarán las gráficas y resultados obtenidos a través de los instrumentos aplicados con respecto a ambas variables junto con su respectiva interpretación. Figura 2 Diagnóstico de la variable habilidades sociales Diagnóstico de la variable habilidades sociales Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento con respecto a la variable habilidades sociales. Como se puede apreciar en la figura 2, se estima que las habilidades sociales se encuentran percibidas con un nivel bueno con un 43.27%, como medio con un 39.90%, como muy bueno con un 7.69%, como malo con un 7.69% y como muy malo con un 1.44%. De donde se puede deducir que las habilidades sociales se encuentran con un desarrollo entre bueno y regular. Figura 3 Diagnóstico con respecto a la dimensión Autoexpresión de situaciones sociales Diagnóstico con respecto a la dimensión Autoexpresión de situaciones sociales 1,44% 7,69% 39,90% 43,27% 7,69% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO

30 Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento con respecto a la dimensión autoexpresión de situaciones sociales. Como se puede apreciar en la figura 3, se estima que la autoexpresión de situaciones sociales se encuentra percibida con un nivel bueno con un 40.38%, como medio con un 27.88%, como malo con un 18.27%, como muy bueno con un 11.54% y como muy malo con un 1.92%. De donde se puede deducir que la autoexpresión de situaciones sociales se encuentra con un desarrollo entre bueno y regular. Figura 4 Diagnóstico con respecto a la dimensión Defensa de los propios derechos como consumidor Diagnóstico con respecto a la dimensión Defensa de los propios derechos como consumidor Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento respecto a la dimensión defensa de los propios derechos como consumidor. Como se puede apreciar en la figura 4, se estima que la defensa de los propios derechos como consumidor se encuentra percibida con un nivel medio

con un 43.27%, como bueno con un 41.83%, como muy bueno con un 7.69%, como malo con un 5.77% y como muy malo con 1,92% 18,27% 27,88% 40,38% 11,54% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO 1,44% 5,77% 43,27% 41,83% 7,69% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO

31 un 1.44%. De donde se puede deducir que la defensa de los propios derechos como consumidor se encuentra con un desarrollo entre bueno y regular. Figura 5 Diagnóstico con respecto a la dimensión Expresión de enfado o disconformidad Diagnóstico con respecto a la dimensión Expresión de enfado o disconformidad Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento con respecto a la dimensión expresión de enfado o disconformidad. Como se puede apreciar en la figura 5, se estima que la expresión de enfado o disconformidad se encuentra percibida con un nivel bueno con un 42.31%, como regular con un 30.77%, como malo con un 16.83%, como muy bueno con un 8.65% y como muy malo con un 1.44%. De donde se puede deducir que la expresión de enfado o disconformidad se encuentra con un desarrollo entre bueno y regular. Figura 6 Diagnóstico con respecto a la dimensión Decir no y cortar interacciones Diagnóstico con respecto a la dimensión Decir no y cortar interacciones 1,44% 16,83% 30,77% 42,31% 8,65% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO 1,92% 22,12% 27,88% 40,38% 7,69% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO

32 Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento con respecto a la dimensión decir no y cortar interacciones. Como se puede apreciar en la figura 6, se estima que el decir no y cortar interacciones se encuentra percibido con un nivel bueno con un 40.38%, como regular con un 27.88%, como malo con un 22.12%, como muy bueno con un 7.69% y como muy malo con un 1.92%. De donde se puede deducir que el decir no y cortar interacciones se encuentra con un desarrollo entre bueno y regular. Figura 7 Diagnóstico con respecto a la dimensión Hacer peticiones Diagnóstico con respecto a la dimensión Hacer peticiones Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento con respecto a la dimensión hacer peticiones. Como se puede apreciar en la figura 7, se estima que el hacer peticiones se encuentra percibido con un nivel regular con un 42.79%, como bueno con un 39.42%, como muy bueno con un 12.02%, como malo con un 4.33% y como muy malo con un 1.44%. De donde se puede deducir que el hacer peticiones se encuentra con un desarrollo entre regular y bueno. Figura 8 Diagnóstico con respecto a la dimensión Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto Diagnóstico con respecto a la dimensión Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto 1,44% 4,33% 42,79% 39,42% 12,02% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO

33 Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento con respecto a la dimensión iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto. Como se puede apreciar en la figura 8, se estima que el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto es percibida como bueno con un 44.23%, como regular con un 39.42%, como malo con un 6.73%, como muy bueno con 6.25% y como muy malo con un 3.37%. De donde se puede deducir que el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto se encuentra con un desarrollo entre bueno y regular. Figura 9 Diagnóstico de la variable Actitudes emprendedoras Diagnóstico de la variable Actitudes emprendedoras Nota. Esta figura muestra la gráfica de datos obtenidos a través del instrumento con respecto a la variable actitudes emprendedoras. Como se puede apreciar en la figura 9, se estima que las actitudes emprendedoras se encuentran percibidas con un nivel medio con un 42.31%, como bueno con un 39.90%, como muy bueno con un 7.69%, como malo con un 8.65% y como muy malo con un 1.44%. De 3,37% 6,73% 39,42% 44,23% 6,25% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO 1,44% 8,65% 42,31% 39,90% 7,69% MUY MALO MALO REGULAR BUENO MUY BUENO

34 donde se puede deducir que las actitudes emprendedoras se encuentran con un desarrollo entre regular y bueno. Prueba de hipótesis Dentro del proceso de prueba de hipótesis en primer lugar se formularon hipótesis nulas que establecieron la no relación entre ambas variables o sus dimensiones, mientras que las hipótesis alternas fueron las descritas dentro del planteamiento del estudio asumiendo la existencia de correlación entre ambas variables, para este proceso se tomó como nivel de significancia de $\alpha = 0.05$, trabajando de este modo con un nivel de confiabilidad del 95%, quedando definida como regla de decisión el rechazar las hipótesis nulas siempre que el valor obtenido de (p) tome un valor inferior a α y el no rechazar la misma cuando el valor (p) sea superior a α . Contrastación de la hipótesis general Tabla 4 Correlación Rho de Spearman entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras Correlación Rho de Spearman entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras Correlaciones

76%

MATCHING BLOCK 27/45

SA

TESIS_ UGAZMARÍAESTEFANY - URKUN.docx
(D122157500)

Habilidades sociales Actitudes emprendedoras Rho de Spearman Habilidades sociales Coeficiente de correlación 1.000 .774 ** Sig. (bilateral) .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .774 ** 1.000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (

bilateral).

Nota. Esta tabla muestra el índice Rho

de Spearman entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos después de realizar la correlación entre ambas variables usando el índice Rho de Spearman entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras, nos da la suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula que afirmaba que ambas variables no se relacionan y se acepta la hipótesis alterna la misma que afirma que ambas variables se relacionan de manera directa. Debido a que la tabla 4: muestra que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es

35 igual a = 0,774** el mismo que indica una correlación positiva alta entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras. Contrastación de la hipótesis específica uno Tabla 5 Correlación Rho de Spearman entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras Correlación Rho de Spearman entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras Correlaciones Autoexpresión de situaciones sociales Actitudes emprendedoras

Rho de Spearman

Autoexpresión de situaciones

sociales

63%	MATCHING BLOCK 28/45	SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)
<p>Coeficiente de correlación 1.000 .728 ** Sig. (bilateral) .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .728 ** 1.000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>		

de Spearman entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos después de realizar la correlación entre la primera dimensión de la variable independiente y la variable dependiente usando el índice Rho de Spearman entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras, nos da la suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula que afirmaba que ambas variables no se relacionan y se acepta la hipótesis alterna la misma que afirma que ambas variables se relacionan de manera directa. Debido a que la tabla 5: muestra que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a = 0,728** el mismo que indica una correlación positiva alta entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras. Contrastación de la hipótesis específica dos Tabla 6 Correlación Rho de Spearman entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras Correlación Rho de Spearman entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras Correlaciones

36 Defensa de los propios derechos como consumidor Actitudes emprendedoras Rho de Spearman Defensa de los propios derechos como consumidor

63%	MATCHING BLOCK 29/45	SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)
<p>Coeficiente de correlación 1.000 .652 ** Sig. (bilateral) .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .652 ** 1.000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>		

de Spearman entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos después de realizar la correlación entre la segunda dimensión de la variable independiente y la variable dependiente usando el índice Rho de Spearman entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras, nos da la suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula que afirmaba que ambas variables no se relacionan y se acepta la hipótesis alterna la misma que afirma que ambas variables se relacionan de manera directa. Debido a que la tabla 6: muestra que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a = 0,652** el mismo que indica una correlación positiva alta entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras. Contrastación de la hipótesis específica tres Tabla 7 Correlación Rho de Spearman entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes

emprendedoras Correlación Rho de Spearman entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras
 Correlaciones Expresión de enfado o disconformidad Actitudes emprendedoras Rho de Spearman
 Expresión de enfado o disconformidad

63%

MATCHING BLOCK 30/45

SA

TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)

Coeficiente de correlación 1,000 .723 ** Sig. (bilateral) .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .723 ** 1,000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 37 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
 Nota. Esta tabla muestra el índice Rho

de Spearman entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos después de realizar la correlación entre la tercera dimensión de la variable independiente y la variable dependiente usando el índice Rho de Spearman entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras, nos da la suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula que afirmaba que ambas variables no se relacionan y se acepta la hipótesis alterna la misma que afirma que ambas variables se relacionan de manera directa. Debido a que la tabla 7: muestra que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a = 0,723** el mismo que indica una correlación positiva alta entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras. Contrastación de la hipótesis específica cuatro Tabla 8 Correlación Rho de Spearman entre decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras Correlación Rho de Spearman entre decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras Correlaciones

Decir no y cortar interacciones Actitudes emprendedoras Rho de Spearman Decir no y cortar interacciones

63%

MATCHING BLOCK 31/45

SA

TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)

Coeficiente de correlación 1,000 ,683 ** Sig. (bilateral) .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación ,683 ** 1,000 Sig. (bilateral) ,000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
 Nota. Esta tabla muestra el índice Rho

de Spearman entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos después de realizar la correlación entre la cuarta dimensión de la variable independiente y la variable dependiente usando el índice Rho de Spearman entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras, nos da la suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula que afirmaba que ambas variables no se relacionan y se acepta la hipótesis alterna la misma que afirma que ambas variables se relacionan de manera directa. Debido a que la tabla 8: muestra que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor

38 que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a = 0,683** el mismo que indica una correlación positiva alta entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras. Contrastación de la hipótesis específica cinco Tabla 9 Correlación Rho de Spearman entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras Correlación Rho de Spearman entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras Correlaciones Hacer peticiones Actitudes emprendedoras

58%

MATCHING BLOCK 32/45

SA

TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)

Rho de Spearman Hacer peticiones Coeficiente de correlación 1,000 ,567 ** Sig. (bilateral) .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación ,567 ** 1,000 Sig. (bilateral) ,000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho

de Spearman entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos después de realizar la correlación entre la quinta dimensión de la variable independiente y la variable dependiente usando el índice Rho de Spearman entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras, nos da la suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula que afirmaba que ambas variables no se relacionan y se acepta la hipótesis alterna la misma que afirma que ambas variables se relacionan de manera directa. Debido a que la tabla 9: muestra que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a = 0,567** el mismo que indica una correlación positiva media entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras. Contrastación de la hipótesis

especifica seis Tabla 10 Correlación Rho de Spearman entre el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras Correlación Rho de Spearman entre el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras Correlaciones Iniciar interacciones positivas... Actitudes emprendedoras

39 Rho de Spearman Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto

63%

MATCHING BLOCK 38/45

SA

TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)

Coeficiente de correlación 1,000 ,698 ** Sig. (bilateral) . ,000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación ,698 ** 1,000 Sig. (bilateral) ,000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Nota. Esta tabla muestra el índice Rho

de Spearman entre el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos después de realizar la correlación entre la sexta dimensión de la variable independiente y la variable dependiente usando el índice Rho de Spearman entre el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras, nos da la suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula que afirmaba que ambas variables no se relacionan y se acepta la hipótesis alterna la misma que afirma que ambas variables se relacionan de manera directa. Debido a que la tabla 10: muestra que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a = 0,698** el mismo que indica una correlación positiva alta entre el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras.

40 IV. DISCUSIÓN Después de realizar la prueba de hipótesis y el análisis de los resultados con relación a ambas variables de estudio podemos afirmar que un 43.27% percibe que el desarrollo de las habilidades sociales se encuentra en un nivel bueno, un 39.90% las percibes en un nivel medio, un 7.69% como muy bueno, un 7.69% como malo y un 1.44% como muy malo, por lo que podemos afirmar que las habilidades sociales se encuentran con un desarrollo entre bueno y regular. Dentro de las dimensiones tomadas con respecto a la variable habilidades sociales podemos afirmar: que la autoexpresión de situaciones sociales se encuentra percibida con un nivel bueno con un 40.38% y como medio con un 27.88%; la defensa de los propios derechos como consumidor se encuentra percibida con un nivel medio con un 43.27% y como bueno con un 41.83%; la expresión de enfado o disconformidad se encuentra percibida con un nivel bueno con un 42.31% y como regular con un 30.77%; el decir no y cortar interacciones se encuentra percibido con un nivel bueno con un 40.38% y como regular con un 27.88%; el hacer peticiones se encuentra percibido con un nivel regular con un 42.79% y como bueno con un 39.42%; el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto es percibida como bueno con un 44.23% y como regular con un 39.42%. Estos resultados nos permiten sostener que las dimensiones que se encuentran con mayor desarrollo en los estudiantes de la escuela profesional de administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt vienen a ser: la autoexpresión de situaciones sociales, la expresión de

73%

MATCHING BLOCK 33/45

SA

CORRECCIONES TESIS.docx (D51330329)

enfado o disconformidad, el decir no y cortar interacciones y el iniciar interacciones positivas con el sexo

opuesto.

Con respecto al desarrollo de las actitudes emprendedoras podemos afirmar que las mismas se encuentran percibidas en un nivel medio con un 42.31%, en un nivel bueno con un 39.90%, en un nivel muy bueno con un 7.69%, con un nivel malo con un 8.65% y con un nivel

41 muy malo con un 1.44%. De donde se puede deducir que las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la escuela profesional de administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt se encuentran con un desarrollo entre regular y bueno. Después de realizar el análisis de las variables que formaron parte del estudio se obtiene un nivel de significancia de p menor a 0.05, que termina determinando el rechazo de la hipótesis nula y se acepta la hipótesis general planteada que afirmaba la existencia de una relación directa entre las habilidades sociales y actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional De Administración De La U.P.H. Franklin Roosevelt en el año 2020, el índice de correlación Rho de Spearman igual a 0.774, el mismo que indica una correlación positiva alta entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras. Los datos obtenidos dentro de la investigación concuerdan con lo expuesto por Cruz y Segura (2020), dentro de su trabajo de investigación titulado "Habilidades sociales y competencias de emprendimiento en los estudiantes de quinto grado de secundaria de las instituciones educativas del distrito de Chinchaypujio, Anta, 2020" ya que dentro de

ambos estudios se demuestra la existencia de una alta correlación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras por un lado y con las competencias de emprendimiento por el otro. A su vez los resultados concuerdan con lo manifestado por Bonilla, Rivera y Rivera (2018), dentro de su trabajo de investigación titulado "Actitud emprendedora y habilidades sociales en estudiantes de una Institución Educativa Peruana" donde los resultados que se obtuvieron indicaron que los estudiantes demostraron un nivel bajo de actitud emprendedora y habilidades sociales (59,6%) y (42,4%) respectivamente, derivando el mismo en un índice de correlación alto entre la actitud emprendedora y habilidades sociales (0,759), siendo esta relación significativa ($p=0,000$), determinando que la educación y el desarrollo de las habilidades sociales juegan un rol fundamental en el desarrollo del comportamiento emprendedor. Lo expuesto dentro de la investigación también concuerda con lo manifestado por Lovaton y Malpartida (2018), dentro de su trabajo titulado "Habilidades sociales y la actitud emprendedora en la población de 20 a 29 años de edad en el distrito de Tlacacayan, 2017" en el cual se determina la existencia de una relación significativa entre las habilidades sociales y la disposición proactiva emprendedora en la población de 20 a 29 años de edad en el distrito de Tlacacayan. En el trabajo de investigación presentado por Torreblanca y Cayo (2020), titulado "Habilidades sociales y actitudes emprendedoras de los estudiantes del tercero de secundaria de la institución educativa Cesar Vallejo Mendoza – Ccatca, Cusco, 2020" los 42 resultados también muestran una correlación positiva y moderada entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora al igual que con sus distintas dimensiones. El trabajo de investigación de Huaraca et al. (2021), titulado "Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes de

88%

MATCHING BLOCK 34/45

W [https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand ...](https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand...)

la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La

Merced – Chanchamayo" la cual termina concluyendo que existe una relación positiva media entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora dentro de los estudiantes de

88%

MATCHING BLOCK 35/45

W [https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand ...](https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/hand...)

la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La

Merced - Chanchamayo. Por último, Sánchez (2017) dentro de su tesis titulada "Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria del distrito de Chilca" demuestra la existencia de una relación significativa y directa entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora en los estudiantes de quinto de secundaria del Distrito de Chilca.

43 V. CONCLUSIONES 1. Existe una correlación positiva alta entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras, debido a que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a $\rho = 0,774^{**}$ el mismo que indica una correlación positiva alta entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras. 2. Existe una correlación positiva alta entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras, debido a que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a $\rho = 0,728^{**}$ el mismo que indica una correlación positiva alta entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras. 3. Existe una correlación positiva alta entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras, debido a que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a $\rho = 0,652^{**}$ el mismo que indica una correlación positiva alta entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras. 4. Existe una correlación positiva alta entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras, debido a que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a $\rho = 0,723^{**}$ el mismo que indica una correlación positiva alta entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras. 5. Existe una correlación positiva alta entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras, debido a que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a

$\rho = 0,683^{**}$ el mismo que indica una correlación positiva alta entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras. 6. Existe una correlación positiva media entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras, debido a que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a $\rho = 0,567^{**}$ el mismo que indica una correlación positiva media entre el hacer peticiones y las actitudes

emprendedoras. 7. Existe una correlación positiva alta entre el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras, debido a que p tiene un valor de 0.00, el cual es menor a 0.05, y el valor que se obtiene dentro del coeficiente de correlación Rho es igual a $= 0,698^{**}$ el mismo que indica una correlación positiva alta entre el iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras.

45 VI. RECOMENDACIONES 1. Se recomienda a la plana directiva de la Universidad Privada de Huancayo Franklin Roosevelt promover la enseñanza y práctica de las habilidades sociales buscando el desarrollo de talleres vivenciales con el fin de fomentar la actitud emprendedora, ya que como se pudo apreciar existe una relación directa entre ambas variables. 2. Se recomienda a la plana directiva de la Universidad Privada de Huancayo Franklin Roosevelt promover investigaciones sobre las dimensiones descritas en este estudio con respecto a las habilidades sociales ya que la Escuela Profesional de Administración tiene entre sus fines el fomento del tejido empresarial. 3. Se recomienda realizar investigaciones de tipo comparativo con respecto a la actitud emprendedora dentro de la población estudiantil diferenciando a los grupos de estudiantes que trabajan con los que no trabajan y diferenciando entre los estudiantes que tengan padres con algún tipo de emprendimiento con los que no lo tienen, para de este modo poder entender como este factor influye en la búsqueda de una mejor actitud emprendedora. 4. Se recomienda que se encargue a la plana docente la realización de talleres sobre el fortalecimiento de las habilidades sociales con los estudiantes, a fin de contribuir con el éxito de las relaciones interpersonales de los estudiantes y que las mismas se expresen dentro del convivir cotidiano y la interacción entre docente y alumnado. 5. Se recomienda a la plana directiva de la Universidad Privada de Huancayo Franklin Roosevelt la búsqueda de convenios con algunas otras instituciones o universidades que cuenten con programas de estudios de psicología a fin de que estas brinden una mejor orientación a los estudiantes. 6. Se recomienda a la plana directiva de la Universidad Privada de Huancayo Franklin Roosevelt realizar eventos culturales y artísticos con la comunidad educativa con el fin de desarrollar la creatividad artística y estimulando la participación social.

46 REFERENCIAS

Audretsch, D. y Keilbach, M. (2005). Entrepreneurship capital and regional growth. *Annals of Regional Science*. 39(3), pp. 457-469.

Bernal, C. (2020). Metodología de la investigación (Cuarta Edición ed.). México, México: Pearson Educación.

Bhardwaj, B., Sushil y Momaya, K. (2007). Corporate entrepreneurship: application of moderator method. *Singapore Management Review*. 29(1), pp. 47-58

Bonilla, C., Rivera, O., y Rivera, I. (2018). Actitud emprendedora y habilidades sociales en estudiantes de una Institución Educativa Peruana. *SCIENTIA*, 10(2), 1.

Bueno, E. (2003). Emprender en la sociedad del conocimiento: el capital del emprendizaje como dinamizador del capital intelectual. En

Arnal Losilla (coord.). Creación de empresa: Los mejores textos, Barcelona: Ariel, pp. 61-80.

CIOIMS (2016) The Council for International Organizations of Medical Sciences. (2016). Working Group on the Revision of CIOIMS 2002 International Ethical Guidelines for Biomedical Research Involving Human Subjects. Geneva.

<http://www.cioms.ch/index.php/guidelines-test>. Citlalli, C., Fregoso, E., Guadalupe, G., González, M., Reynoso, O. y González, R. (2021). Entrepreneurship at (schools specialized in training students to be teachers) Escuelas Normales, An experience based on Project Oriented Learning. Cruz, Y. & Segura, V. (2020). Habilidades sociales y competencias de emprendimiento en los estudiantes de quinto grado de secundaria de las instituciones educativas del distrito de Chinchaypujio, Anta, 2020. Fernández, J. & Fernández, J. (2009). Estadística Aplicada I - Técnicas para la Investigación. Editorial San Marcos E.I.R.L. Segunda Reimpresión. Lima. pp.30, 69. Huaraca, A., Lavado, C., Durán, A. y Patiño, A. (2021). Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes de

la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

47 de la Universidad Peruana Los Andes Sede La

Merced-Chanchamayo. *Dominio de las Ciencias*, 7(3), 320-342. Isenberg (2010). The big idea. How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*. pp.41-51. Lovaton, C. y Malpartida, J. (2018). Habilidades sociales y la actitud emprendedora en la población de 20 a 29 años de edad en el Distrito de Tlilacayan, 2017. Sanchez, M., Puente, A., Villarreal, A. y Villarreal, C. (2021). Actitudes Emprendedoras que Inciden en el Desarrollo Empresarial de los Estudiantes Universitarios de Instituciones de Educación Superior (IES), en México. *Innovaciones de Negocios*, 18(35). Sánchez, D.

(2017). Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria del distrito de Chilca. Timmons, J. y

Spinelli, S. (2007). New venture creation: entrepreneurship for the 21 st century. 7.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Torreblanca, J. y Cayo, R. (2020). Habilidades sociales y actitudes emprendedoras de los estudiantes del tercero de secundaria de la institución educativa Cesar Vallejo Mendoza–Ccatca, Cusco, 2020.

48 ANEXOS

49 Anexo 01: Matriz de consistencia PROBLEMA OBJETIVO HIPÓTESIS VARIABLES DIMENSIONES INDICADORES TÉCNICA E INSTRUMENTO METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN ¿Cuál es la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? Determinar la relación entre las habilidades sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020 Las habilidades sociales se relacionan de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. X1: Habilidades sociales Autoexpresión de situaciones sociales Nivel de autoexpresión dentro de diversas situaciones sociales Técnica de recolección de datos: Encuesta Instrumentos de recolección de datos: Cuestionario de habilidades sociales y actitudes emprendedoras Técnicas de procesamiento y análisis de datos: Estadística descriptiva (tablas de frecuencia y gráfico de barras) y estadística inferencial. Método de investigación Método general: Científico Métodos específicos: Deductivo-Inductivo Tipo: Básica Nivel: Descriptivo correlacional Diseño: No Experimental Población y Muestra Población: 450 Estudiantes de la Defensa de los propios derechos como consumidor Nivel de defensa de los propios derechos como consumidor PROBLEMAS ESPECÍFICOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS HIPÓTESIS ESPECÍFICAS ¿Cuál es la relación entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? Determinar la relación entre la autoexpresión de situaciones sociales y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. La autoexpresión de situaciones sociales se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Expresión de enfado o disconformidad Nivel de expresión de enfado o disconformidad Decir no y cortar interacciones Nivel de facilidad para decir no y cortar interacciones ¿Cuál es la relación entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? Determinar la relación entre la defensa de los propios derechos como consumidor y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. La defensa de los propios derechos como consumidor se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Hacer peticiones Nivel de facilidad para realizar peticiones Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto Nivel de facilidad para iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto ¿Cuál es la relación entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes emprendedoras en los Determinar la relación entre la expresión de enfado o disconformidad y las actitudes La expresión de enfado o disconformidad se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en

50 estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Y1: Actitudes emprendedoras Control percibido interno: valor al trabajo y esfuerzo Nivel de control percibido interno: valor al trabajo y esfuerzo Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020 Muestra: 208 Estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020 ¿Cuál es la relación entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? Determinar la relación entre el decir no y cortar interacciones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. El decir no y cortar interacciones se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Innovación Nivel de innovación ¿Cuál es la relación entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020? Determinar la relación entre el hacer peticiones y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. El hacer peticiones se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. Planificación y visión de futuro Nivel de planificación y visión de futuro Autoestima Nivel de autoestima ¿Cuál es la

relación entre las interacciones positivas con el sexo opuesto y las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020?

Determinar la relación entre interacciones positivas con el sexo opuesto y

las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020. El iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto se relaciona de manera directa con las actitudes emprendedoras en los estudiantes de la Escuela Profesional de Administración de la U.P.H. Franklin Roosevelt 2020.

Motivación de logro Nivel de motivación de logro

51 Anexo 02: Instrumentos de recopilación de datos CUESTIONARIO - A La presente encuesta tiene por finalidad recabar información importante para el estudio "HABILIDADES SOCIALES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA U.P.H. FRANKLIN ROOSEVELT – 2020" INDICACIÓN: Marque con una "X" la respuesta que considera conveniente según las preguntas que se realizan a continuación. NOTA: La información recolectada será tratada con absoluta confidencialidad, por lo que se le solicita la mayor seriedad y sinceridad para contestar las preguntas planteadas. DATOS PERSONALES: Edad: _____ Género: M_____ F_____ Semestre de estudios que se encuentra cursando: _____ Items

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Ni de acuerdo ni en desacuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo 1

A

veces evito hacer preguntas o reclamos por miedo a verme estúpido 2

A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería

expresando mis opiniones y sentimientos 3

Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir cartas a tener que pasar por entrevistas personales 4

Me siento aturdido o violento cuando alguien del sexo opuesto me dice que le gusta algo de mi físico 5

Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algún producto que he comprado, voy a la tienda a devolverlo 6

Si estoy en el cine y alguien me molesta con su conversación, me

es bastante incomodo pedirle que se calle 7

Soy incapaz de regatear o pedir descuento o comprar algo 8

Cuando alguien se me cuele en una fila hago como si no me diera cuenta 9

Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo prefiero callarme a manifestar

mi opinión 10

Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado 11

Me cuesta mucho expresar mi agresividad o enfado hacia el género opuesto, aunque tenga motivos justificados

52 12 Muchas veces prefiero ceder,

callarme o quitarme de en medio para evitar problemas con otras personas 13

Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo,

me es complicado decirle que NO 14 Cuando tengo mucha prisa y me llama una amiga o amigo por teléfono, me cuesta mucho cortarla o no responderle 15

73%

MATCHING BLOCK 36/45

SA

SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf
(D29753534)

Hay determinadas cosas que no me gusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme 16

92%

MATCHING BLOCK 37/45

SA

SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)

Cuando decido que no me apetece volver a salir con alguna persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión 17 A veces me resulta difícil pedir que me devuelvan algo que deje prestado o solicitar un favor 18

85%

MATCHING BLOCK 39/45

SA

Tesis final final final Cristina Cruz Livia.docx (D49293359)

Si en un restaurante no me traen la comida como le había pedido, llamo al camarero y pido que lo hagan de nuevo 19 Si un amigo al que he prestado cierta cantidad de dinero parece haberlo olvidado, se lo recuerdo 20

91%

MATCHING BLOCK 42/45

SA

Tesis final final final Cristina Cruz Livia.docx (D49293359)

A veces no sé qué decir a personas atractivas al sexo opuesto 21 Muchas veces cuando tengo que hacer un halago no sé qué decir 22

92%

MATCHING BLOCK 40/45

SA

SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)

Si veo en una fiesta a una persona atractiva del género opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar conversación con él o ella 23 Soy incapaz de pedir a alguien una cita

53 CUESTIONARIO - B La presente encuesta tiene por finalidad recabar información importante para el estudio "HABILIDADES SOCIALES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE LA U.P.H. FRANKLIN ROOSEVELT – 2020" INDICACIÓN: Marque con una "X" la respuesta que considera conveniente según las preguntas que se realizan a continuación. NOTA: La información recolectada será tratada con absoluta confidencialidad, por lo que se le solicita la mayor seriedad y sinceridad para contestar las preguntas planteadas. Items

100%

MATCHING BLOCK 41/45

SA

TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Ni de acuerdo ni en desacuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo 1

Siempre he trabajado bastante para estar entre los primeros realizando muy bien mi parte de trabajo 2 Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible 3 Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo 4 Dedico una cantidad

85%

MATCHING BLOCK 43/45

SA

TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON ... (D110290515)

considerable de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor 5

Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello 6 Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales 7

88%

MATCHING BLOCK 44/45

SA

TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON ... (D110290515)

Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio 8

A menudo llevo a cabo tareas de una forma original 9 Disfruto buscando nuevos enfoques o compañeros con nuevos enfoques para explorar formas conocidas de hacer las cosas 10 Me es más divertido tratar de realizar tareas difíciles que tareas fáciles 11 Creo que es necesario pasar tiempo planeando las actividades empresariales 12 Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades 13 Para resolver bien un problema

empresarial es importante cuestionarse las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema
14 Me siento cohibido cuando estoy con personas con mucho éxito en los negocios 15 No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades 16 Me siento

100%

MATCHING BLOCK 45/45

SA

TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON ...
(D110290515)

inferior a la mayor parte de las personas con las que

trabajo o estudio

54 17 Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados 18 Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo o actividad difícil 19 Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo dentro de mis actividades habituales 20 Me enorgullezco de los resultados que he logrado en mis actividades 21 Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor 22 Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo 23 Me siento resentido cuando soy mangoneado en mi trabajo

55 Anexo 03: Instrumentos de validación de expertos

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70 Anexo 04: Tabulación de datos

71 Anexo 05: Fotografías de la aplicación de la encuesta

72

Hit and source - focused comparison, Side by Side

Submitted text As student entered the text in the submitted document.
Matching text As the text appears in the source.

1/45	SUBMITTED TEXT	59 WORDS	75% MATCHING TEXT	59 WORDS
	autores y organismos internacionales han reconocido la importancia de los emprendedores a la hora de analizar el desarrollo económico de los diversos países, conociendo al emprendedor como una persona que percibe una oportunidad y crea un nuevo negocio con ella como lo indican Bygrave y Hofer (1991). Se afirma que una buena forma de combatir el desempleo es		autores y organismos internacionales han reconocido la importancia de los emprendedores a la hora de considerar el desarrollo económico de los distintos países, entendiendo al emprendedor como una persona que percibe una oportunidad y crea un nuevo negocio con ella como lo indican Bygrave y Hofer (1991). El hecho de desarrollar la capacidad emprendedora como forma de combatir el desempleo es	
	SA 2 (5).docx (D30838201)			

8/45	SUBMITTED TEXT	21 WORDS	100% MATCHING TEXT	21 WORDS
	crecimiento y el empleo, siempre que se lo considere en un horizonte de mediano y largo plazo (Isbenberg 2019).		crecimiento y el empleo, siempre que se lo considere en un horizonte de mediano y largo plazo (Isbenberg, 2010).	
	SA 2 (5).docx (D30838201)			

2/45	SUBMITTED TEXT	13 WORDS	95% MATCHING TEXT	13 WORDS
	reconocen oportunidades, aplican capital de riesgo y cambian la economía. El cambio		reconocen oportunidades, aplican capital de riesgo y cambian la economía. Utilizan el cambio	
	SA 2 (5).docx (D30838201)			

3/45	SUBMITTED TEXT	19 WORDS	64% MATCHING TEXT	19 WORDS
	como una oportunidad de mejora económica mas no como un problema. Desde este criterio, puede ser gerente profesional		como una oportunidad de mejora económica, no como un problema. Desde esta perspectiva, un emprendedor puede ser un gerente profesional	
	SA 2 (5).docx (D30838201)			

4/45	SUBMITTED TEXT	56 WORDS	83% MATCHING TEXT	56 WORDS
<p>o un colaborador cualquiera de la empresa. Se necesita de la imaginación, de la experiencia, de la innovación para detectar oportunidades, haciendo que el emprendedor sea un factor fundamental en la empresa y en la sociedad, sobre la base del saber y aprender a emprender (Bueno, 2003). Deben manejarse de esta manera tres directrices fundamentales:</p>		<p>o un colaborador cualquiera de la empresa. Se necesita de la experimentación, de la imaginación, de la innovación para detectar oportunidades, haciendo que el emprendedor sea un factor clave en la empresa y en la sociedad, sobre la base del «saber y aprender a emprender» (Bueno, 2003). Así, deben manejarse tres directrices fundamentales: •</p>		
<p>SA 2 (5).docx (D30838201)</p>				

5/45	SUBMITTED TEXT	14 WORDS	100% MATCHING TEXT	14 WORDS
<p>aprender a aprender, que combina las actitudes (visiones y valores) con el conocimiento (</p>		<p>aprender a aprender, que combina las actitudes (visiones y valores) con el conocimiento (</p>		
<p>SA 2 (5).docx (D30838201)</p>				

6/45	SUBMITTED TEXT	18 WORDS	91% MATCHING TEXT	18 WORDS
<p>combina las actitudes con las capacidades entendidas como habilidades y destrezas que se vinculan con el talento;</p>		<p>combina las actitudes con las capacidades entendidas como habilidades y destrezas que se relacionan con el talento; •</p>		
<p>SA 2 (5).docx (D30838201)</p>				

7/45	SUBMITTED TEXT	57 WORDS	76% MATCHING TEXT	57 WORDS
<p>aprender a emprender, que combina los conocimientos con las capacidades. En gestión la actual tendencia, es destinada a que las empresas sobrevivan a la globalización y al constante crecimiento de la competencia, es la promoción de una cultura emprendedora dentro de la empresa, apoyada por gerentes emprendedores que marquen pautas (Bhardwa, Sushil y Momaya, 2007).</p>		<p>aprender a emprender, que combina los conocimientos con las capacidades. La tendencia actual en gestión, destinada a que las empresas sobrevivan a la globalización y a la cada vez mayor competencia, es la promoción de una cultura emprendedora dentro de la empresa, apoyada por gerentes emprendedores que marquen pautas (Bhardwa, Sushil y Momaya, 2007).</p>		
<p>SA 2 (5).docx (D30838201)</p>				

9/45	SUBMITTED TEXT	16 WORDS	88% MATCHING TEXT	16 WORDS
<p>la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La</p>		<p>la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes. La</p>		
<p>W https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/718/T037_40683928_T.pdf?sequence=1& ...</p>				

11/45	SUBMITTED TEXT	16 WORDS	88% MATCHING TEXT	16 WORDS
la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La		la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes. La		
W https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/718/T037_40683928_T.pdf?sequence=1& ...				

10/45	SUBMITTED TEXT	16 WORDS	88% MATCHING TEXT	16 WORDS
la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La		la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes. La		
W https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/718/T037_40683928_T.pdf?sequence=1& ...				

12/45	SUBMITTED TEXT	25 WORDS	85% MATCHING TEXT	25 WORDS
habilidades sociales decimos que la persona es capaz de ejecutar una conducta de intercambio con resultados favorables, entiéndase favorable como contrario de aniquilación o		habilidades decimos que la persona es capaz de ejecutar una conducta de intercambio con resultados favorables, entiéndase favorable como contrario de destrucción o		
SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)				

13/45	SUBMITTED TEXT	24 WORDS	73% MATCHING TEXT	24 WORDS
el termino de habilidad como destreza, 15 diplomacia, aptitud, capacidad, competencia. Su relación conjunta con el termino social nos		El termino habilidad puede entenderse destreza, diplomacias, competencia, aptitud. Su relación conjunta con el termino social nos		
SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)				

15/45	SUBMITTED TEXT	17 WORDS	100% MATCHING TEXT	17 WORDS
una impronta de acciones de uno con los demás y de los demás para con uno.		una impronta de acciones de uno con los demás y de los demás para con uno (
SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)				

14/45	SUBMITTED TEXT	30 WORDS	52% MATCHING TEXT	30 WORDS
<p>la habilidad de expresarse uno mismo de manera espontánea y sin ansiedad, en diversos tipos de situaciones sociales: tiendas, entrevistas laborales y sitios oficiales en equipos y reuniones sociales;</p>		<p>la capacidad de expresarse uno mismo de forma espontánea y sin ansiedad en 28 distintos tipos de situaciones sociales (entrevistas tiendas y lugares oficiales, en grupos y reuniones sociales,</p>		
<p>SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)</p>				

16/45	SUBMITTED TEXT	16 WORDS	90% MATCHING TEXT	16 WORDS
<p>Decir no y cortar interacciones reflejando la habilidad para cortar interacciones que no se quieren</p>		<p>Decir no y cortar interacciones: Es la habilidad para cortar interacciones que no se quieren</p>		
<p>SA CORRECCIONES TESIS.docx (D51330329)</p>				

17/45	SUBMITTED TEXT	29 WORDS	81% MATCHING TEXT	29 WORDS
<p>García (2001), precisa la actitud emprendedora como la capacidad de crear o comenzar un proyecto, una compañía o un nuevo sistema de vida, teniendo como fuente de inspiración</p>		<p>García (2001), define la actitud emprendedora como la "capacidad de crear o iniciar un proyecto, una empresa o un nuevo sistema de vida, teniendo como fuente de inspiración</p>		
<p>SA TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)</p>				

21/45	SUBMITTED TEXT	25 WORDS	81% MATCHING TEXT	25 WORDS
<p>la confianza en sí mismo, la decisión de actuar en pro de nuestras propias inquietudes con perseverancia hasta hacerlos realidad. Kets de Vries (citado</p>		<p>la confianza en sí mismo, la determinación de actuar en pro de nuestras inquietudes con perseverancia hasta hacerlos realidad" (p.7). Kets de Vries (citado</p>		
<p>SA TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)</p>				

18/45	SUBMITTED TEXT	88 WORDS	63% MATCHING TEXT	88 WORDS
<p>García, 2001), determina que: La actitud emprendedora es la capacidad de gestionar, innovar, coordinar y asume riesgos. Además, dice que los individuos emprendedores tienen una realización orientada, de aceptar obligaciones por decisión y no les gusta trabajos repetitivos, son individuos creativos que disponen un alto nivel de energía y óptimo grado de persistencia e imaginación que combina con la espontaneidad de aceptar riesgos moderados y calculados, de forma que le posibilite cambiar lo que muchas veces 19 como una idea, es algo concreto.</p>		<p>García, 2001), establece que: La actitud emprendedora es la capacidad de innovar, gestionar, coordinar y asume riesgos. Asimismo, dice que las personas emprendedoras tienen una realización orientada, de asumir responsabilidades por decisión y no les gusta trabajos repetitivos, son personas creativas que poseen un alto nivel de energía y óptimo grado de persistencia e imaginación que combina con la espontaneidad de asumir riesgos moderados y calculados, de manera que le permita transformar lo que como una idea, en algo concreto.</p>		
<p>SA TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)</p>				

19/45	SUBMITTED TEXT	35 WORDS	81% MATCHING TEXT	35 WORDS
<p>cualidades y habilidades, que producen optimismo, enardecimiento que contagian al equipo de trabajo en una organización. En nuestra sociedad existen personas con actitudes emprendedoras, llamados también emprendedores. García (2001) estima que un emprendedor es</p>		<p>cualidades y habilidades, que generan optimismo, entusiasmo que contagian al equipo de trabajo dentro de una organización (p.12). 29 En nuestra sociedad existen personas con actitudes emprendedoras, llamados también emprendedores. García (2001) considera que "un emprendedor es</p>		
<p>SA TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)</p>				

20/45	SUBMITTED TEXT	11 WORDS	100% MATCHING TEXT	11 WORDS
<p>que tiene iniciativa y decisión para emprender negocios o acometer</p>		<p>que tiene iniciativa y decisión para emprender negocios o acometer</p>		
<p>SA TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)</p>				

26/45	SUBMITTED TEXT	12 WORDS	90% MATCHING TEXT	12 WORDS
<p>como objetivo general: Determinar la relación entre las habilidades sociales y</p>				
<p>SA TESIS_ UGAZMARÍAESTEFANY - URKUN.docx (D122157500)</p>				

22/45	SUBMITTED TEXT	26 WORDS	58% MATCHING TEXT	26 WORDS
<p>el método científico que, según Bernal (2020) es el conjunto de reglas y etapas que presentan el procedimiento para llevar a cabo una investigación, cuyos</p>		<p>el método Científico. Navarro (2011, p. 211), señala que "el método científico es el conjunto de etapas y reglas que señalan el procedimiento para llevar a cabo una investigación, cuyos</p>		
<p>W https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/718/T037_40683928_T.pdf?sequence=1& ...</p>				

23/45	SUBMITTED TEXT	18 WORDS	86% MATCHING TEXT	18 WORDS
<p>relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, únicamente en términos correlacionales</p>		<p>relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales,</p>		
<p>SA TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)</p>				

24/45	SUBMITTED TEXT	39 WORDS	78% MATCHING TEXT	39 WORDS
<p>Defensa de los propios derechos como consumidor X3: Expresión de enfado o disconformidad X4: Decir no y cortar interacciones 25 X5: Hacer peticiones X6: Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto</p>		<p>defensa de los propios derechos como consumidor, expresión de enfado o disconformidad, decir no y cortar interacciones, hacer peticiones e iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto. 50</p>		
<p>SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)</p>				

25/45	SUBMITTED TEXT	21 WORDS	100% MATCHING TEXT	21 WORDS
<p>Totalmente en desacuerdo, (2) En desacuerdo, (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo, (4) De acuerdo, (5) Totalmente de acuerdo.</p>		<p>Totalmente en desacuerdo , (2) En desacuerdo , (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo , (4) De acuerdo, (5) Totalmente de acuerdo</p>		
<p>SA TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)</p>				

27/45	SUBMITTED TEXT	51 WORDS	76% MATCHING TEXT	51 WORDS
<p>Habilidades sociales Actitudes emprendedoras Rho de Spearman Habilidades sociales Coeficiente de correlación 1.000 .774 ** Sig. (bilateral) .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .774 ** 1.000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (</p>		<p></p>		
<p>SA TESIS_UGAZMARÍAESTEFANY - URKUN.docx (D122157500)</p>				

28/45	SUBMITTED TEXT	51 WORDS	63% MATCHING TEXT	51 WORDS
<p>Coeficiente de correlación 1.000 .728 ** Sig. (bilateral) . .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .728 ** 1.000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>				
<p>SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)</p>				

29/45	SUBMITTED TEXT	51 WORDS	63% MATCHING TEXT	51 WORDS
<p>Coeficiente de correlación 1.000 .652 ** Sig. (bilateral) . .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .652 ** 1.000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>				
<p>SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)</p>				

30/45	SUBMITTED TEXT	56 WORDS	63% MATCHING TEXT	56 WORDS
<p>Coeficiente de correlación 1.000 .723 ** Sig. (bilateral) . .000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación .723 ** 1.000 Sig. (bilateral) .000 . N 208 208 37 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>				
<p>SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)</p>				

31/45	SUBMITTED TEXT	50 WORDS	63% MATCHING TEXT	50 WORDS
<p>Coeficiente de correlación 1,000 ,683 ** Sig. (bilateral) . ,000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación ,683 ** 1,000 Sig. (bilateral) ,000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>				
<p>SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)</p>				

32/45	SUBMITTED TEXT	56 WORDS	58% MATCHING TEXT	56 WORDS
<p>Rho de Spearman Hacer peticiones Coeficiente de correlación 1,000 ,567 ** Sig. (bilateral) . ,000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación ,567 ** 1,000 Sig. (bilateral) ,000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>				
<p>SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)</p>				

38/45	SUBMITTED TEXT	51 WORDS	63% MATCHING TEXT	51 WORDS
<p>Coeficiente de correlación 1,000 ,698 ** Sig. (bilateral) . ,000 N 208 208 Actitudes emprendedoras Coeficiente de correlación ,698 ** 1,000 Sig. (bilateral) ,000 . N 208 208 **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral). Nota. Esta tabla muestra el índice Rho</p>				
<p>SA TESIS MARILYN Y CINTHIA - 23_11_21.docx (D121122666)</p>				

33/45	SUBMITTED TEXT	18 WORDS	73% MATCHING TEXT	18 WORDS
<p>enfado o disconformidad, el decir no y cortar interacciones y el iniciar interacciones positivas con el sexo</p>				
<p>enfado o disconformidad Decir no y cortar interacciones Iniciar interacciones positivas con el sexo</p>				
<p>SA CORRECCIONES TESIS.docx (D51330329)</p>				

34/45	SUBMITTED TEXT	16 WORDS	88% MATCHING TEXT	16 WORDS
<p>la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La</p>				
<p>la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes. La</p>				
<p>W https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/718/T037_40683928_T.pdf?sequence=1& ...</p>				

35/45	SUBMITTED TEXT	16 WORDS	88% MATCHING TEXT	16 WORDS
<p>la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes Sede La</p>				
<p>la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes. La</p>				
<p>W https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/718/T037_40683928_T.pdf?sequence=1& ...</p>				

36/45	SUBMITTED TEXT	24 WORDS	73% MATCHING TEXT	24 WORDS
<p>Hay determinadas cosas que no me gusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme 16</p>		<p>Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme.</p>		
<p>SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)</p>				

37/45	SUBMITTED TEXT	26 WORDS	92% MATCHING TEXT	26 WORDS
<p>Cuando decido que no me apetece volver a salir con alguna persona, me cuesta mucho comunicarle mi decisión 17 A</p>		<p>Cuando decido que no me apetece volver a salir con una persona, me cuesta mucho A</p>		
<p>SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)</p>				

39/45	SUBMITTED TEXT	30 WORDS	85% MATCHING TEXT	30 WORDS
<p>Si en un restaurante no me traen la comida como le había pedido, llamo al camarero y pido que lo hagan de nuevo 19</p>		<p>Si en un restaurant no me traen la comida como le había pedido, llamo al camarero y pido que me hagan de nuevo.</p>		
<p>SA Tesis final final final Cristina Cruz Livia.docx (D49293359)</p>				

42/45	SUBMITTED TEXT	37 WORDS	91% MATCHING TEXT	37 WORDS
<p>A veces no sé qué decir a personas atractivas al sexo opuesto 21 Muchas veces cuando tengo que hacer un halago no sé qué decir 22</p>		<p>A veces no sé qué decir a personas atractivas al sexo opuesto. A B C D 9. Muchas veces cuando tengo que hacer un halago no sé qué decir.</p>		
<p>SA Tesis final final final Cristina Cruz Livia.docx (D49293359)</p>				

40/45	SUBMITTED TEXT	23 WORDS	92% MATCHING TEXT	23 WORDS
<p>Si veo en una fiesta a una persona atractiva del género opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar conversación con</p>		<p>Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar conversación con</p>		
<p>SA SILVA_PORTILLA_VICTOR_FELIX_DOCTORADO_2017.pdf (D29753534)</p>				

41/45	SUBMITTED TEXT	18 WORDS	100% MATCHING TEXT	18 WORDS
Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Ni de acuerdo ni en desacuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo 1		Totalmente en desacuerdo , (2) En desacuerdo , (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo , (4) De acuerdo, (5) Totalmente de acuerdo		
SA	TESIS-MARIO FLORES.pdf (D130017070)			

43/45	SUBMITTED TEXT	22 WORDS	85% MATCHING TEXT	22 WORDS
considerable de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor 5				
SA	TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON JEAN PIERRE MARYORI DAYANA-TESIS.docx (D110290515)			

44/45	SUBMITTED TEXT	21 WORDS	88% MATCHING TEXT	21 WORDS
Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio 8				
SA	TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON JEAN PIERRE MARYORI DAYANA-TESIS.docx (D110290515)			

45/45	SUBMITTED TEXT	12 WORDS	100% MATCHING TEXT	12 WORDS
inferior a la mayor parte de las personas con las que				
SA	TT2-8747-VENEGAS COTILLO RIVERO PEREZ Y EMERSON JEAN PIERRE MARYORI DAYANA-TESIS.docx (D110290515)			