

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Escuela de Posgrado

Unidad de Posgrado de Ciencias Humanas y Educación



Una Institución Adventista

CLIMA SOCIAL FAMILIAR Y ACTITUD EMPRENDEDORA EN
ESTUDIANTES DEL INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PÚBLICO “BAGUA”: AMAZONAS,
PERÚ, 2016

Tesis

Presentada para optar el grado académico de Magíster en Educación con
mención en Investigación y Docencia Universitaria

Por

Kary Esther Agramonte Cabanillas

Lima, Perú

Enero de 2017

Ficha catalográfica elaborada por el Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de la UPeU

TE 3 A31 2017	<p>Agramonte Cabanillas, Kary Esther Clima social familiar y actitud emprendedora en estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, Perú, 2016. / Autor: Kary Esther Agramonte Cabanillas. Asesor: Dr. Salomón Vásquez Villanueva. Lima, 2017. 129 páginas, anexos, tablas.</p> <p>Tesis (Maestría), Universidad Peruana Unión. Unidad de Posgrado de Ciencias Humanas y Educación. Escuela de Posgrado, 2017. Incluye referencias y resumen. Campo del conocimiento: Educación.</p> <p>1. Clima social familiar. 2. Actitud emprendedora. 3. Instituto de Educación Superior.</p>
----------------------------------	--

Clima social familiar y actitud emprendedora en estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público "Bagua": Amazonas, Perú, 2016

TESIS

Presentada para optar el Grado Académico de Magíster en Educación con mención en Investigación y Docencia Universitaria

JURADO DE SUSTENTACIÓN


Dr. Edwin Octavio Cisneros González
Presidente


Dr. Donald Damazo Jaimes Zubieta
Secretario


Dr. Salomón Vasquez Villanueva
Asesor


Mg. Edwin Sucapuca Sucapuca
Vocal


Mg. Gabriel Requena Cabral
Vocal

Lima, 05 de enero de 2017

DGI – 13 ACUERDO DE ENTENDIMIENTO¹ ENTRE LA AUTORA Y LA UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

ACUERDO DE ENTENDIMIENTO ENTRE LA AUTORA Y LA UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Este acuerdo se establece entre el autor y la Universidad Peruana Unión y se registra el 5 de enero de 2017.

Conste por el presente documento el Acuerdo de Entendimiento entre **KARY ESTHER AGRAMONTE CABANILLAS**, identificada con DNI N° 18133812, nacionalidad: Peruana, domiciliada en Arequipa 223 Balsa, a quien en adelante se le denominará LA AUTORA; y de la otra parte **UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**, con R.U.C. N° 20138122256, con domicilio legal en Villa Unión-Naña, altura del Km. 19 de la Carretera Central, distrito de Lurigancho-Chosica, provincia y departamento de Lima, a quien en adelante se le denominará LA UNIVERSIDAD, representada por su Rectora Dra. Teodosia Maximina Contreras Castro, identificada con D.N.I. N° 10168821, quien señala el mismo domicilio de su representada, facultada según nombramiento y poder otorgados en sesión ordinaria de la Asamblea Universitaria del 12 de noviembre del 2014.

Yo LA AUTORA, reconozco haber leído y comprendido los términos de licencia que acompañan a este documento y forman parte del mismo y estoy de acuerdo en aceptar las condiciones en ellos expuestas:

- **Parte 1.** Términos de la licencia otorgada a LA UNIVERSIDAD para la publicación de las obras, tesis y/o artículos en el Repositorio institucional.
- **Parte 2.** Términos de licencia Creative Commons para publicación de obras, tesis y/o artículos en el Repositorio Institucional de LA UNIVERSIDAD.

Además, en la condición de autora de la obra, es de mi competencia:

- Estar en contacto con la dirección del Repositorio Institucional de LA UNIVERSIDAD en lo referente al contenido y asuntos informáticos.
- Proporcionar la información necesaria para crear y mantener las colecciones.
- Aceptar colaborar en lo referente a su situación, según lo requiera el CRAI de LA UNIVERSIDAD.



KARY ESTHER
AGRAMONTE
CABANILLAS
e-mail:
karydc@hotmail.com



LA UNIVERSIDAD

¹ El presente documento tiene su apoyo legal en el Decreto Legislativo N° 822, Ley sobre el Derecho de Autor, actualmente vigente en el Perú, publicado el 24 de abril de 1996, y sus normas modificatorias. Los artículos señalados de la forma "Leer el artículo", sirven únicamente como guía para el lector. Se recomienda leer todo el Decreto Legislativo.

ANEXO 07 DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA DE LA TESIS


Yo **SALOMÓN VÁSQUEZ VILLANUEVA**, identificado con DNI N° 10169495, adscrito a la Facultad de Ciencias Humanas y Educación, y docente en la Unidad de Posgrado de Ciencias Humanas y Educación de la Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana Unión;


DECLARO:

Que la tesis titulada: "*Clima social familiar y actitud emprendedora en estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológica Pública "Bagua" - Amazonas, Perú, 2016*", constituye la memoria que presenta la bachiller **KARY ESTHER AGRAMONTE CABANILLAS**, para obtener el grado académico de Magister en Educación con mención en Investigación y Docencia Universitaria, cuya tesis ha sido desarrollada en la Universidad Peruana Unión con mi asesoría.

Asimismo dejo constancia de que las opiniones y declaraciones registradas en la tesis son de entera responsabilidad del autor. No comprometen a la Universidad Peruana Unión.

Para los fines pertinentes, firmo esta declaración jurada, en la ciudad de Ñaña (Lima), a los cinco días del mes de enero de 2017.


Dr. SALOMÓN VÁSQUEZ VILLANUEVA
Asesor



DEDICATORIA

A John, mi esposo, quien con su amor y comprensión me permitió culminar este trabajo de tesis.

A Ximena y Jordana, mis hijas queridas, quienes son mis joyas más preciosas que tengo en la vida.

A mis queridos padres, quienes con su amor y disciplina me ayudaron a ser una persona con metas definidas en la vida

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por su amor infinito y sus bendiciones derramadas para mi familia, que hacen que siempre lo reconozca como mi Soberano Dios

Al Dr. Salomón Vásquez Villanueva, por la asesoría y el tiempo dedicado en la orientación de mi trabajo de tesis, quien con su experiencia me fortaleció para seguir adelante

A la Lic. Marisol Jiménez Oliva, directora del IESTP “Bagua”, quien me permitió ejecutar mi trabajo de tesis en mi institución, apoyándome en todo momento.

CONTENIDO

DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTOS.....	vii
CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	x
RESUMEN.....	xi
ABSTRAC.....	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA.....	1
1. Descripción de la situación problemática	1
2. Formulación del problema	6
2.1. Problema general	6
2.2. Problemas específicos.....	6
3. Objetivos de la investigación	7
3.1. Objetivo general	7
3.2. Objetivos específicos	7
4. Hipótesis	8
4.1. Hipótesis general	8
4.2. Hipótesis derivadas.....	8
5. Variables de la investigación	9
5.1. Variable predictora	9
5.2. Variable criterio.....	9
5.3. Operación de Variables.....	10
CAPÍTULO II.....	17
FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	17
1. Antecedentes de la investigación.....	17
2. Fundamento teórico de la investigación	25
2.1 Marco conceptual	25
2.2 Marco teórico	26

2.2.1. El clima social familiar	26
2.2.2. Actitud emprendedora.....	35
CAPÍTULO III.....	73
METOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	73
1. Tipo de investigación.....	73
2. Diseño de la investigación	73
3. Delimitación espacial y temporal	74
4. Definición de la población	75
5. Definición de la muestra	75
6. Técnica de recolección de datos	76
7. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos obtenidos	83
CAPÍTULO IV	84
RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	84
1. Análisis de los datos demográficos	84
2. Contratación de hipótesis	91
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	99
Conclusiones.....	99
Recomendaciones.....	101
LISTA DE REFERENCIAS	102
ANEXOS	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Concepciones de Emprendedor	48
Tabla 2. Perfil del Emprendedor	55
Tabla 3. Organiza reactivo por factor y componente de la actitud emprendedora	79
Tabla 4. Orden final de los reactivos por factor y componente de la actitud emprendedora	81
Tabla 5. Total de reactivos por factor y componente de la actitud emprendedora	83
Tabla 6. Descripción sociodemográfica	84
Tabla 7. Descripción Nivel de estudio de la madre y padre	85
Tabla 8. Estado Civil de los padres o tutores	86
Tabla 9. Región de procedencia de los padres	86
Tabla 10. Religión de los padres	87
Tabla 11. Actual compañía en casa	87
Tabla 12. Dimensiones de la variable predictora	88
Tabla 13. Dimensiones de la variable criterio	89
Tabla 14. Otras dimensiones	90
Tabla 15. Nivel de la Variable Clima Familiar	90
Tabla 16. Nivel de la Actitud Emprendedora y sus dimensiones	91
Tabla 17. Prueba de Normalidad de Kolgomorov – Smirnov	91
Tabla 18. Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la actitud emprendedora	92
Tabla 19. Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y el Locus de Control	93
Tabla 20. Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y los hábitos emprendedores	94
Tabla 21. Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la autoeficacia	95
Tabla 22. Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la norma subjetiva	96
Tabla 23. Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la capacidad de riesgo	97

RESUMEN

En el contexto de la problemática encontrada en el clima social familiar y la actitud emprendedora, nace el presente trabajo de investigación, cuyo objetivo fue determinar en qué medida el clima social familiar se relaciona con la actitud emprendedora, en los estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”.

Con el propósito de fundamentar teóricamente el estudio, se abordaron teorías, modelos y enfoques sobre las dos variables: clima social familiar y actitud emprendedora. El estudio presentó tres tipos: descriptivo, correlacional y transversal. Se trabajó con una muestra de 183 estudiantes, cuyos datos recabaron mediante los instrumentos validados: La Escala de Clima Social Familiar (Family Environment Scale Fes) de Moos, y Escala de actitud emprendedora (Araceli Cuadras Urtuzuastegui, México, 2013).

Entre otros resultados, mediante el análisis estadístico del coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,078 y un p valor igual a 0,292 (p valor > 0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

En conclusión, el clima social familiar no se relaciona con la actitud emprendedora de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico “Bagua”

Palabras claves: Clima social familiar, actitud emprendedora, Instituto de Educación Superior.

ABSTRAC

In the context of the problems found in the social climate and the enterprising attitude, this research work, the aim of which was to determine to what extent the social climate family relates to the enterprising attitude in students of the Higher Technological Education Institute of Public "Bagua".

With the purpose of informing theoretically the study were discussed, theories, models and approaches on the two variables: family social climate and attitude. The study presented three types: descriptive, correlational and cross-sectional study. We worked with a sample of 183 students, whose data collected using validated instruments: The Scale of Social Climate Family Environment Scale Fes) of Moos, and Entrepreneurial Attitude Scale (Araceli Blocks Kurt Seemann, Bruce William Walker, Mexico, 2013).

Among other results, using the statistical analysis of the Spearman correlation coefficient was obtained as a result of 0.078 and a p value equal to 0.292 (p value > 0.05); therefore, it accepts the null hypothesis and reject the alternative hypothesis.

In conclusion, the family social climate is not related to the attitude of the young students of the Technological Institute of Higher Education "Bagua".

Keywords: family social climate, enterprising attitude, Institute of Higher Education.

INTRODUCCIÓN

La familia es el núcleo central de la sociedad, su papel es trascendental, es el lugar donde el ser humano construye su percepción de vida, además configura su personalidad, también asimila sus normas de conducta, las cuales le permiten integrarse en la sociedad. Asimismo, tiene la misión de aportar valores y creencias, transmitidos desde su familia (Sanin, 1982).

Según el Fondo de Población para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (UNFPA, 1996), la familia desempeña un papel decisivo para la formación del adolescente y del joven. Una de sus funciones de familia es la vigilancia de los padres; esta función requiere conocimiento, toma de conciencia y la supervisión de la conducta y de los acontecimientos de la vida de los hijos (citado en Luna, 2014).

Por su parte, White (1982, p. 9) en *Hogar sin Sombras* enfatiza que

la elevación o la decadencia futura de la sociedad estará determinada por las costumbres y la moralidad de nuestra juventud en la actualidad. Según se haya educado a los jóvenes y en la medida como su carácter haya sido modelado en la infancia por hábitos virtuosos, de dominio propio y temperancia, será su influencia en la sociedad.

Hoy es cuando se analiza la actitud de la juventud, frente a su futuro, se resalta el emprendimiento: factor importante para el éxito o el fracaso de los jóvenes. Dether (2001, citado en Cuadras, 2013) refiere que se nace con cualidades de emprendedores; sin embargo, la educación facilita el proceso de materializar las buenas ideas en los campos de las actividades intelectuales, haciendo mejorar las actitudes y aptitudes.

Durante las últimas décadas, es notoria la importancia del fenómeno emprendedor, emprender, emprendedores, etc., cuyos términos quedan

asociados a otros; por ejemplo, economistas, ganancias, gerentes de empresas, de pymes. Muy poco se asocia a los conceptos: psicológico, social y cultural (Veciana, 1999; Urbano, 2007, citados en Sánchez, 2003). Posiblemente, porque el emprendimiento es estudiado solamente en el ámbito académico; está en una fase inicial o emergente, aún no es un campo suficientemente explorado (Cuadras, 2013).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) declara que el Perú desaprovecha social y económicamente la parte “explosiva” de su juventud, buen porcentaje de la misma se encuentra desempleado o subvaluado, quedando muchos inmersos en los vicios de la droga, alcoholismo, pandillaje, narcotráfico, prostitución o grupos delincuenciales. Estos indicadores muestran la complejidad del fenómeno joven, mucho más al incorporar el estudio del emprendedor: condición natural de desarrollo luego de egresar de instituciones formativas profesionalmente.

Conocer la actitud para emprender del joven estudiante del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”, permite considerar que el estudiante egresado tendrá dentro de sus prioridades personales su realización profesional, inclusive considerar en qué medida se torna el clima social familiar en un determinante de éxito emprendedor o en su fracaso personal.

El tipo de investigación es descriptivo, porque va a permitir conocer cómo es y cómo se manifiesta la actitud emprendedora en los estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico “Bagua”. El diseño de la investigación es no experimental; es correlacional, porque está diseñado para indagar la relación del clima social familiar con la actitud emprendedora de

los alumnos; por otro lado, es transversal, porque se recolectó información en un momento específico.

Se ha trabajado con una muestra de 183 alumnos de las diferentes Carreras Profesionales del Instituto de Educación Superior, para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta, elaborándose su respectivo instrumento.

El presente proyecto de investigación está organizado en cuatro capítulos. El capítulo I comprende el problema de la investigación, el planteamiento del problema, la importancia, los objetivos de la investigación, la hipótesis de estudio, sus variables y la operacionalización de las variables.

El capítulo II comprende los fundamentos teóricos de la investigación, marco teórico describiendo dentro de ellos conceptos, teorías y enfoques sobre clima social y actitud emprendedora.

En el capítulo III se menciona el tipo de estudio, diseño de estudio, población, muestra, métodos e instrumentos de recolección de datos, procesamiento y valoración a las variables estudiadas; para medir el clima social familiar se utilizó el instrumento “La Escala de Clima Social Familiar (FES) de R.H. Moos” y para la actitud emprendedora el instrumento cuestionario de la Dra. Aracely Cuadras.

En el capítulo IV, se presentan los resultados, se realizan los análisis de resultados. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones, seguida de las referencias bibliográficas y anexos respectivos.

Se ha llegado a las siguientes conclusiones. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado

de 0,142 y un p valor igual a 0,056 ($p \text{ valor} > 0.05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con el locus de control, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público Bagua no afecta al locus de control de los jóvenes.

Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,078 y un p valor igual a 0,292 ($p \text{ valor} > 0.05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con los hábitos emprendedores, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público Bagua no afecta los hábitos emprendedores de los jóvenes.

Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de -0,018 y un p valor igual a 0,813 ($p \text{ valor} > 0.05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con la autoeficacia, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público Bagua no afecta la autoeficacia de los jóvenes. Además, se nota a través del resultado que tiende a ser una relación inversa, la cual se explicaría que a mayor clima social familiar mayor sería la autoeficacia; sin embargo, ese valor es mínimo para afirmarla.

Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,144 y un p valor igual a 0,053 ($p \text{ valor} > 0.05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis

alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con la norma subjetiva, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público Bagua no afecta la norma subjetiva de los jóvenes.

Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,154 y un p valor igual a 0,038 ($p < 0.05$); por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar se relaciona con la capacidad de riesgo, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público Bagua es afectada por la capacidad de riesgo de los jóvenes, con respecto a la capacidad emprendedora.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1. Descripción de la situación problemática

En la escena mundial, nacional y regional se aprecia a los jóvenes protagonistas de una realidad similar a nuestro país, en relación con la crisis laboral juvenil y con las escasas capacidades de emprendimiento de esa juventud. Por ejemplo, el caso de España, uno de los factores, la alta oferta de empleos de baja cualificación durante la época de mayor crecimiento económico, provocó el abandono escolar temprano de muchos jóvenes, y el rápido desarrollo del sistema educativo, que ha sido capaz de generar en poco tiempo un gran número de jóvenes graduados, constituyéndose en una de las principales causas de que España registre una alta polarización de la población activa por niveles de formación. Esto ha generado, por un lado, la existencia de un importante número de jóvenes con escasa cualificación que presenta importantes dificultades de acceso a un puesto de trabajo; por otro, revela la presencia de un nutrido grupo de jóvenes altamente cualificados, quienes se encuentran subempleados (Ministerio de Empleo y seguridad Social, 2013).

En este sentido, si se observa la evolución de la tasa de desempleo juvenil según el nivel de estudios, y a diferencia de lo que ha sucedido en los países de nuestro entorno, en España, durante la época de expansión económica, las tasas de paro han evolucionado de forma paralela y casi al mismo nivel independientemente del nivel de estudios. Durante la época de

crisis, sin embargo, se ha registrado un mayor incremento de las tasas de paro juvenil para todos los niveles de formación que en otros países europeos, pero, especialmente, en los jóvenes con menor nivel de formación. Así, para los niveles educativos inferiores (enseñanza primaria y el grado inferior de educación secundaria), y según datos correspondientes al tercer trimestre de 2012, España presenta una tasa de desempleo que alcanza el 58,6% para los jóvenes hasta 24 años, frente al 30,3% que se registra en la Unión Europea: UE (Ministerio de Empleo y seguridad Social, 2013). Revelarán estos datos una crisis emprendedora a escala mundial.

Cabe resaltar lo referido por Cuadras (2014, p. 12):

Conocer la actitud emprendedora del joven estudiante superior; remite considerar que el estudiante que egresa tendrá dentro sus prioridades personales su realización profesional. Realización que coincide con la incorporación de los jóvenes a la vida activa que suponen una búsqueda de la propiedad, identidad vocacional en el mundo del trabajo. Será entonces que el estudiante a través de diversas experiencias y acciones se propondrá emprender.

Los titulares de diarios y revistas informan el desempleo de nuestros jóvenes peruanos aun teniendo su título “bajo el brazo”, cuyos estudios son universitarios o de institutos y en el mejor de los casos un empleo bastante precario. El joven batalla para conseguir un trabajo; en algunos casos, terminan registrados en las estadísticas de muchachos delincuentes, sumidos en las drogas y otros vicios, conformando un panorama de una juventud desmotivada, con una actitud emprendedora resquebrajada.

En este contexto, el clima social familiar tiene un papel fundamental para el emprendimiento hacia el éxito o también puede constituirse la familia

en el “fuego de la hoguera” que “quema a sus hijos”, dejándolos como “papel quemado” sin argumentos para enfrentarse a la vida (Perú 21, 2014).

El joven después de egresar de los estudios secundarios (entre los 15 y 17 años aproximadamente) comienza a visionar su futuro haciéndose la gran interrogante: ¿Qué carrera estudiaré? Esta pregunta va acompañada de una lista de desafíos para cumplir; por ejemplo, qué tipo o nivel de estudios seguirá, en el instituto, estudiará una carrera técnica o una carrera universitaria, piensa en el costo, el tiempo, los trámites de postulación, las nuevas amistades y en algunos casos trabajar y estudiar, requieren rasgos de emprendimiento (Perú 21, 2014).

Al estudiar en un instituto una carrera corta de un año o tres ya demanda en el joven enfrentar situaciones; por ejemplo, la responsabilidad personal de asumir las exigencias propias de la vida académica, las tareas que debe desarrollar: requisito de las diversas asignaturas; para algunos se suma la necesidad de salir de su hogar, de su pueblo e ir a otra ciudad, a veces desconocida para él; este desafío requiere haber sido perfilado emprendedor, tener personalidad emprendedora: formada en el hogar y en la interacción de los miembros de la familia. El clima familiar constituye un ente importante para la formación de la personalidad y el carácter del futuro joven (Hogar sin Sombras, White E., 1982).

Sin embargo, los estudios sobre Clima Social Familiar en el Perú acreditan una alarmante situación que viven las familias, manifestando un clima muy crítico. Eñoki (2006) afirma en un estudio realizado en Virú que existe un mal clima familiar en todas sus dimensiones (desarrollo, cohesión y

estabilidad). Por su parte, Zavala (2001) manifiesta en un estudio realizado en Lima en el distrito del Rímac que el 39,2% de los evaluados experimentan inadecuados niveles de comunicación, interacción y libre expresión al interior del seno familiar; asimismo, el 47,6% refiere que no se sienten apoyados por los miembros de su familia al momento de tomar decisiones o de actuar, además de no encontrar oportunidades para el desarrollo de sus potencialidades; resaltando que el 53.5% expresa que el clima familiar presenta una estructura inadecuada, caracterizada por la inestabilidad, mientras ningún adolescente vive un ambiente estable en su hogar.

Ante estas anomalías del Clima familiar, Beck (2001) declara que “se puede observar el desarrollo de las personas en el seno de una familia y es ahí donde aprenden y modelan su carácter”. Añade Márquez (2004) que la familia desempeña un papel decisivo en la formación del adolescente, además el clima social generado en la familia puede afectar las actitudes y el humor, el comportamiento y el desempeño de las personas y sus propios conceptos de sentido general de bienestar. En ese sentido, el clima familiar presentaría una condición que fomente el desarrollo de habilidades emocionales.

La familia cumple un papel fundamental, además el mundo actual implica una época de grandes cambios, con ritmos de vida enormemente acelerado, mayor demanda de competencias y especialización; exige del joven un grado de autonomía, flexibilidad, capacidad de iniciativa, seguridad en sí mismo y capacidad para moldearse a situaciones nuevas (Elizando, 2005, citado en Bauducco). Cabe resaltar que estos aspectos reflejan una actitud emprendedora.

Sin embargo, la actitud emprendedora de los jóvenes estudiantes hoy se ve minada. Espíritu (2011) manifiesta que la actitud de los jóvenes universitarios en España se presenta en un nivel medio; por su parte, Krauss (2011) corrobora dichos resultados en Uruguay indicando que los jóvenes estudiantes fueron mejorando su actitud emprendedora conforme realizaban su fortalecimiento educativo. Cuadras (2013) afirma que los hábitos emprendedores son bajos en todas sus dimensiones; la autoeficacia (competencia personal y de control del joven estudiante) lo limita en el desarrollo de las capacidades y habilidades en un trabajo o tarea concreta de emprendimiento.

Tratar de explicar por qué las personas tienen mayor o menor orientación hacia emprender desde una sola de estas perspectivas, conduce hacia una comprensión incompleta del problema. Un estudio que tratase de afrontar de manera seria el comportamiento humano, en una faceta tan relevante como las decisiones de emprender una carrera trabajando por cuenta propia, en vez de un trabajo por cuenta ajena, se inicia con la combinación de planteamientos que exige la propia pluridisciplinariedad del fenómeno: objeto de estudio (Espíritu, 2011).

El estudio de la actitud emprendedora en los jóvenes estudiantes acerca al conocimiento de lo que piensa, siente y a la intención de actuar del estudiante para emprender en la vida laboral, a sus expectativas de realizarse profesionalmente que, en consecuencia, impactan e impactarán en su calidad de vida personal y social. Por lo cual conocer las tendencias de los factores que integran la actitud emprendedora; autoeficacia, capacidad de riesgo,

hábitos emprendedores, norma subjetiva y locus de control con relación con emprender o no emprender; verificar si hay relación significativa entre el clima social familiar y la actitud emprendedora. Por lo expuesto se ha creído conveniente realizar un estudio: ¿Cuál es la relación entre el clima social familiar y la actitud emprendedora en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016?

2. Formulación del problema

2.1. Problema general

¿En qué medida el clima social familiar se relaciona con la actitud emprendedora, en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016?

2.2. Problemas específicos

- a. ¿En qué medida el Clima social familiar se relaciona con el locus de control, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016?
- b. ¿En qué medida el Clima social familiar se relaciona con los hábitos emprendedores, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016?
- c. ¿En qué medida el Clima social familiar se relaciona con la autoeficacia, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016?

- d. ¿En qué medida el Clima social familiar se relaciona con la norma subjetiva, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016?
- e. ¿En qué medida el Clima social familiar se relaciona con la capacidad de riesgo, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016?

3. Objetivos de la investigación

3.1. Objetivo general

Determinar en qué medida el clima social familiar se relaciona con la actitud emprendedora, en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.

3.2. Objetivos específicos

- a. Determinar en qué medida el Clima social familiar se relaciona con el locus de control, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.
- b. Determinar en qué medida el Clima social familiar se relaciona con los hábitos emprendedores, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.
- c. Determinar en qué medida el Clima social familiar se relaciona con la autoeficacia, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.

- d. Determinar en qué medida el Clima social familiar se relaciona con la norma subjetiva, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.
- e. Determinar en qué medida el Clima social familiar se relaciona con la capacidad de riesgo, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.

4. Hipótesis

4.1. Hipótesis general

El clima social familiar se relaciona con la actitud emprendedora, en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.

4.2. Hipótesis derivadas

- a. El Clima social familiar se relaciona con el locus de control, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.
- b. El Clima social familiar se relaciona con los hábitos emprendedores, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.
- c. El Clima social familiar se relaciona con la autoeficacia, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.

- d. El Clima social familiar se relaciona con la norma subjetiva, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.
- e. El Clima social familiar se relaciona con la capacidad de riesgo, en los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”: Amazonas, 2016.

5. Variables de la investigación

5.1. Variable predictora

Clima Social Familiar

- ✓ Relaciones
- ✓ Desarrollo
- ✓ Estabilidad

5.2. Variable criterio

Actitud Emprendedora

- ✓ Locus de control
- ✓ Hábitos Emprendedores
- ✓ Autoeficacia
- ✓ Norma Subjetiva
- ✓ Capacidad de Riesgo

5.3. Operación de Variables

VARIABLE: CLIMA SOCIAL FAMILIAR					
DIMENSIONES	INDICADORES		ITEMS	INSTRUMENTOS	VALORACIÓN
Relaciones: evalúa el grado de comunicación y libre expresión dentro de la familia. Está formada por: Cohesión, Expresividad y Conflicto	Cohesión	1	En mi familia, nos ayudamos y apoyamos realmente unos a otros.	<i>Escala de Clima Social en la Familia (FES, INSEM y Moss, 1984)</i>	Alternativas de respuesta: 2- V 1- F
		11	En mi familia, muchas veces da la impresión que solo estamos “pasando el rato”		
		21	Todos nos esforzamos mucho en lo que hacemos en casa.		
		31	En mi familia, estamos fuertemente unidos.		
		41	Cuando hay algo que hacer en la casa, es raro que se ofrezca algún voluntario de la familia.		
		51	Los miembros de mi familia nos ayudamos unos a otros.		
		61	En mi familia, hay poco espíritu de trabajo en grupo.		
		71	En mi familia, realmente nos llevamos bien unos a otros.		
		81	En mi familia, se da mucha atención y tiempo a cada uno.		
	Expresividad	2	En mi familia, guardamos siempre nuestros sentimientos sin comentar a otros.		Norma utilizada “T” • Un T70 a + Significativo alto • Un T60 a + 69 Alto
		12	En mi casa, hablamos abiertamente de lo que queremos o nos parece.		
		22	En mi familia es difícil “solucionar los problemas” sin molestar a todos.		
		32	En mi casa, comentamos nuestros problemas personalmente.		
		42	En mi casa, si a alguno se le ocurre de momento hacer algo, lo hace sin pensarlo más.		
		52	En mi familia cuando uno se queja, siempre hay otro que se siente afectado		
		62	En mi familia, los temas de pagos y dinero se tratan abiertamente.		
		72	En mi familia, generalmente tenemos cuidado con lo que nos decimos.		
		82	En mi familia, expresamos nuestras opiniones en cualquier momento.		

	Conflicto	3	En nuestra familia, peleamos mucho		<ul style="list-style-type: none"> • Un T41 a + 59 Promedio • Un T31 a + 40 Bajo • Un T30 a – Significativo bajo 	
		13	En mi familia, casi nunca mostramos abiertamente nuestros enojos.			
		23	En mi familia a veces nos molestamos de lo que algunas veces golpeamos o rompemos algo			
		33	Los miembros de mi familia, casi nunca expresamos nuestra cólera.			
		43	Las personas de mi familia nos criticamos frecuentemente unas a otras.			
		53	En mi familia, cuando nos peleamos nos vamos a las manos			
		63	Cuando hay desacuerdos en mi familia, todos nos esforzamos para suavizar las cosas y mantener la paz.			
		73	Los miembros de mi familia, estamos enfrentados unos con otros.			
		83	En mi familia, creemos que no se consigue mucho elevando la voz.			
Desarrollo: evalúa la importancia que tienen dentro de la familia ciertos procesos de desarrollo personal. Está formada por: Autonomía, Actuación, Intelectual-Cultural, Social-Recreativa y	Autonomía	4	En mi familia por lo general, ningún miembro decide por su cuenta.	<i>Escala de Clima Social en la Familia (FES, INSEM y Moss, 1984)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Un T70 a + Significativo alto • Un T60 a + 69 Alto • Un T41 a + 59 Promedio • Un T31 a + 40 Bajo 	
			14			En mi familia, nos esforzamos mucho para mantener la independencia de cada uno.
			24			En mi familia, cada uno decide por sus propias cosas.
			34			Cada uno entra y sale de la casa cuando quiere.
			44			En mi familia, las personas tienen poca vida privada o independiente.
			54			Generalmente en mi familia cada persona solo confía en si misma cuando surge un problema
			64			Los miembros de mi familia reaccionan firmemente unos a otros, para defender sus derechos
			74			En mi casa, es difícil ser independientes sin herir los sentimientos de los demás.
			84			En mi familia, no hay libertad para expresar claramente lo que uno piensa.
	Actuación	5	Creemos que es importante ser los mejores en cualquier cosa que hagamos.			
		15	Para mi familia es muy importante triunfar en la vida.			
		25	Para nosotros, no es muy importante el dinero que gana cada uno de la familia.			

Moralidad- Espiritualidad		35	En mi familia, nosotros aceptamos que haya competencia y “que gane el mejor”		<ul style="list-style-type: none"> • Un T30 a -- Significativo bajo
		45	Nos esforzamos por hacer las cosas cada vez un poco mejor.		
		55	En mi casa nos preocupamos poco por los ascensos en el trabajo o las notas en el colegio.		
		65	En mi familia, apenas nos esforzamos para tener éxito.		
		75	“Primero es el trabajo, luego es la recreación” es una norma en mi familia.		
		85	En mi familia, hacemos comparaciones sobre nuestro rendimiento en el trabajo o el estudio.		
	Intelectual- Cultural	6	En mi familia, hablamos siempre de temas políticos y sociales.		
		16	En mi familia, casi nunca asistimos a reuniones culturales y deportivas.		
		26	En mi familia, es muy importante aprender algo nuevo o diferente.		
		36	En mi familia, nos interesan poco las actividades culturales.		
		46	En mi casa, casi nunca tenemos conversaciones intelectuales.		
		56	Alguno de nosotros toca algún instrumento musical.		
		66	Los miembros de mi familia, practicamos siempre la lectura.		
		76	En mi casa, ver la televisión es más importante que leer.		
	86	A los miembros de mi familia, nos gusta realmente el arte, la música o la literatura.			
	Social- Recreativo	7	Pasamos en casa la mayor parte de nuestro tiempo libre.		
		17	Frecuentemente vienen mis amistades a visitarnos a casa.		
		27	Alguno de mi familia práctica siempre algún deporte.		
		37	En mi familia, siempre vamos a excursiones y paseos.		
		47	En mi casa, casi todos tenemos una o dos aficiones.		
57		Ninguno de mi familia participa en actividades recreativas, fuera del trabajo o del colegio.			
67	En mi familia, asistimos a veces a cursos de capacitación por afición o por interés.				

		77	Los miembros de mi familia, salimos mucho a recrearnos.		
		87	Nuestra principal forma de diversión es ver la televisión o escuchar la radio.		
	Moralidad-Espiritualidad	8	Los miembros de mi familia asistimos con bastante frecuencia a las actividades de la iglesia.		
		18	En mi casa, no oramos en familia.		
		28	En mi familia, siempre hablamos de la navidad, Semana Santa, Sábado y otras.		
		38	Creemos en el cielo y en la segunda venida de Jesús.		
		48	Las personas de mi familia tenemos ideas muy precisas sobre lo que está bien o mal.		
		58	En mi familia, creemos en algunas cosas en las que hay que tener Fe.		
		68	En mi familia, cada persona tiene ideas distintas sobre lo que es bueno o malo.		
		78	En mi familia, leer la Biblia es algo importante.		
		88	En mi familia, creemos que el que comete una falta tendrá su castigo.		
Estabilidad: evalúa la estructura y el grado de control que unos miembros de la familia ejercen sobre otros. Está formada por: Organización y Control.	Organización	9	Las actividades de nuestra familia se planifican con cuidado	<i>Escala de Clima Social en la Familia (FES, INSEM y Moss, 1984)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Un T70 a + Significativo alto • Un T60 a + 69 Alto • Un T41 a + 59 Promedio
		19	En mi casa, somos muy ordenados y limpios.		
		29	En mi casa, muchas veces resulta difícil encontrar las cosas cuando las necesitamos.		
		39	En mi familia, la puntualidad es muy importante.		
		49	En mi familia, cambiamos de opinión frecuentemente.		
		59	En mi casa, nos aseguramos que nuestros dormitorios queden limpios y ordenados.		
		69	En mi familia, están claramente definidas las tareas de cada persona.		
		79	En mi familia, el dinero no se administra con mucho cuidado.		
	89	En mi casa, generalmente después de comer se recoge inmediatamente los servicios de cocina y otros.			
Control	10	En mi familia, tenemos reuniones obligatorias muy pocas veces			

		20	En mi familia, hay muy pocas normas de convivencia que cumplir		<ul style="list-style-type: none"> • Un T31 a + 40 Bajo • Un T30 a -- Significativo bajo
		30	En mi familia, una sola persona toma la mayoría de las decisiones.		
		40	En mi casa, las cosas se hacen de una forma establecida.		
		50	En mi casa, se da mucha importancia al cumplimiento de las normas.		
		60	En las decisiones familiares de mi casa, todas las opiniones tienen el mismo valor.		
		70	En mi familia, cada uno tiene libertad para lo que quiere.		
		80	En mi casa, las normas son muy rígidas y “tienen” que cumplirse.		
		90	En mi familia, uno no puede salirse con su capricho.		

VARIABLE: ACTITUD EMPRENDEDORA

DIMENSIONES	INDICADORES	Nº	ITEMS	INSTRUMENTOS	VALORACIÓN
Locus de Control	Afectiva	24	Me da coraje que las oportunidades de buen empleo y apoyo para negocios sea más fáciles para los que tienen dinero y relaciones	Escala de actitud emprendedora (Araceli Cuadras Urtuzuastegui, Mexico,2013) de 45 reactivos	En desacuerdo: 1 Medianamente en desacuerdo:2 Medianamente de acuerdo :3 De acuerdo:4
		44	Me molesta cuando alguien quiere aprovecharse de mis capacidades y habilidades		
		30	Me molesta reconocer que se necesitan "contactos" para emprender un negocio o empresa		
	Cognitivo	20	Estoy seguro de que puedo con la dedicación que reclaman las actividades empresariales		
		40	Sé que las oportunidades de negocio o autoempleo dependen de mi iniciativa y capacidades		
		42	La crisis económica del país limita las posibilidades de empleo y autoempleo		
	Conductual	34	Encontrar un trabajo es cuestión de suerte		
		1	Hago las cosas con mucha fe y eso me ayuda a conseguir lo que me propongo		
		36	Es de mala suerte planear un negocio, es mejor esperar una oportunidad		
Hábitos emprendedores	Cognitiva	31	Conozco mis talentos y los aplico para lograr lo que quiero		
		14	Veó anticipadamente los riesgos y logros de lo que hago		
		11	Sé cómo definir mis metas y compromisos claramente		
	Afectiva	10	Me emociona coordinar esfuerzos de distintas personas en una sola dirección		
		5	Siento seguridad contar con evaluaciones continuas de lo que hago		
		2	Me gusta conocer cosas nuevas y positivas que me hacen crecer		
	Conductual	3	Actuó por iniciativa propia usando mis habilidades y recursos		
		33	Cambio las acciones cuando no están resultando en lo esperado		
		39	Identifico, calculo y controlo los riesgos de lo que hago		
Autoeficacia	Afectiva	35	Me comunico con entusiasmo con personas que tienen éxito		
		23	Me siento feliz al realizar cosas nuevas		
		7	Tengo la suficiente motivación para crear mi propio negocio		

	Conductual	4	Soy capaz de buscar y encontrar trabajo		
		17	Evito las actividades rutinarias y las dejo para que otros las hagan		
		25	Busco realizar mis actividades de una forma original		
	Cognitivo	29	Soy capaz de solucionar problemas que otros no consiguen		
		32	Sé cómo generar nuevas ideas y ponerlas en práctica		
		41	Identifico oportunidades personales y se cuales son factibles o posibles		
Norma Subjetiva	Afectiva	6	Me da tristeza que la gente mire a los jóvenes con poca seriedad para el trabajo	Escala de actitud emprendedora (Araceli Cuadras Urtuzuastegui, México, 2013) de 45 reactivos	En desacuerdo: 1 Medianamente en desacuerdo:2 Medianamente de acuerdo :3 De acuerdo:4
		27	Me desanima que la gente diga que los jóvenes no estudiamos ni trabajamos		
		45	Me molesta sentir la presión de mi familia de que tenga que trabajar al terminar la carrera		
	Cognitivo	21	La sociedad espera que los jóvenes al terminar la carrera sigan estudiando		
		8	Lo que esperan mis padres es que termine mi carrera		
		37	Mi familia desea que salga preparado para ser empleado y vivir bien		
	Conductual	9	Mis padres y amigos me ven capaz de emprender mi propio negocio o empresa		
		13	Para los padres lo más importante es que su hijo encuentre trabajo al término de su carrera		
Capacidad de Riesgo	Cognitivo	26	Es mejor emprender una actividad que asegura grandes resultados aunque tenga riesgos		
		12	Es preferible intentar cosas nuevas que prometen aunque no se tenga seguridad del éxito ellas		
		15	Autoemplearme implica esfuerzo y riesgos que no me gustaría correr		
	Afectivo	16	No me siento seguro de emprender algo si no cuento con la ayuda de alguien más		
		19	Me molesta la incertidumbre y el riesgo que provoca lo desconocido		
		28	Me siento seguro en lugares y tareas predecibles y sin riesgo		
	Conductual	18	Hago las cosas que veo prometedoras, aunque tenga riesgo de perder tiempo y esfuerzo		
		22	Llevo a cabo actividades que me sacan de la rutina diaria		
43		Buscar empleo es preferible que arriesgar tiempo y esfuerzo en un autoempleo			

CAPÍTULO II

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1. Antecedentes de la investigación

En toda investigación, el desarrollo de los antecedentes descansa sobre la revisión de estudios previos relacionados con el problema seleccionado. Dicha revisión revela datos de interés en el marco metodológico que pueden servir de guía, para la elaboración del instrumento que permitió realizar la recolección de los datos, así como establecer conexión entre los hallazgos de estudios ya ejecutados y los objetos del trabajo planificado.

Internacional

Cuadras (2013) realizó un estudio en una muestra de 1000 estudiantes en la Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), con el objetivo de medir los factores de autoeficacia (AE), hábitos emprendedores (HE), capacidad de riesgo, locus de control y norma subjetiva. Obtuvo los siguientes resultados: en el análisis descriptivo del problema los factores de la actitud emprendedora que obtuvieron las medias más bajas son: Autoeficacia (AE) y Hábito emprendedor (HE). Tanto AE y HE tienen una tendencia baja en relación con los otros factores, considerando que los dos factores AE y HE son rasgos de la personalidad de los universitarios que les permiten el logro específico de ciertos fines para realizarse profesionalmente. En sus resultados manifiesta “que los jóvenes universitarios manifiestan baja tendencia en HE, lo que implica que el estudiante aprecia disminuidos sus propios talentos para usar sus recursos y valorar sus acciones para emprender” (Portocarrero, 2010).

Por otro lado, afirma que dos de los cinco factores de la actitud emprendedora tiene una media baja. Enfatiza:

Esto marca complejidad de la actitud emprendedora sobre todo si se considera que para que surja la actitud emprendedora se requiere una intención que sustente la posibilidad de una conducta a emprender. Como podrían impulsar su intención los jóvenes universitarios si sus creencias o juicios sobre sus capacidades y habilidades se observan disminuidos. Es decir, se piensa, se siente incapaz y por lo tanto la motivación a la conducta será a no emprender.

Inclusive refiere que en la actitud emprendedora por género los varones manifiestan percentiles más altos. De los cinco factores de la actitud emprendedora, dos tienen tendencia alta: Locus de control (LC) y Capacidad de Riesgo (CR). Estos resultados nos indican que los jóvenes universitarios con LC se sienten más implicados a comportarse ante la situación de emprender de manera más activa comprometiendo más su talento y capacidad, apostándole sólo una persona. También sienten que su capacidad para emprender depende de factores ajenos a su control: la suerte, el destino o la participación de otras personas. Sobre la Capacidad de Riesgo se observa que los estudiantes tienen capacidad de riesgo, tomando el riesgo al azar, las palancas, en una sobre valoración de sus capacidades individuales, así como en las opiniones sobre lo que creen los demás de él. Afirma que no existe una tendencia de actitud emprendedora en los jóvenes universitarios.

Espíritu (2010) llega a las siguientes conclusiones. Sobre los aspectos sociodemográficos observó que ante la existencia de familiares empresarios sólo para el caso de padres, madres, influirá positivamente sobre la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios. Por otro lado, en su formación se halló que cuanto más avanzan en sus estudios más pierden el espíritu emprendedor, inclusive quienes estudian cursos administrativos. Resalta que la experiencia previa adquirida en trabajos anteriores no influirá sobre la actitud emprendedora de los estudiantes. De otro modo, en cuanto a la personalidad se halla relación significativa para los rasgos control interno, necesidad de logro, amabilidad, tolerancia a la ambigüedad y propensión del riesgo que se relacionan positivamente con la actitud emprendedora de los estudiantes. Finalmente,

en los resultados obtenidos relacionados con los valores y el espíritu emprendedor, la “apertura al cambio” no ha resultado tener una relación positiva y significativa a diferencia del valor de orden superior “autoengrandecimiento” ha resultado tener una relación positiva y significativa con el espíritu emprendedor a diferencia de los valores “autotrascender” y “conservación” que no tuvieron relación con el espíritu emprendedor.

Rueda (2011) realizó un estudio en España, en una muestra de 764 alumnos, obteniendo las siguientes conclusiones; en el aspecto descriptivo se halló que si el alumno ha pensado seriamente alguna vez en fundar una empresa propia se le ha preguntado directamente, ofreciendo como respuesta: un 78% del alumnado ha pensado en algún momento en la creación de su propia empresa, pero la mayoría lo ha hecho “vagamente” (45,6%), solo un 19,3% lo ha hecho seriamente y únicamente el 13,1% tiene el firme propósito de realizarlo. Por otro lado, en las creencias respecto al emprendimiento (la actitud personal, la norma subjetiva y el control del comportamiento percibido) están relacionados con la decisión de crear una empresa propia a diferencia de quienes no lo han pensado; aquellos estudiantes que quieren montar su propia empresa tienen muy presentes, toman en cuenta la imagen que la sociedad tiene sobre la actividad emprendedora; vale la pena, a pesar de los riesgos, tomando en cuenta la opinión de la familia. Por otro lado, el género, la edad, o los estudios y ocupación de los progenitores no influyen sobre la decisión de creación de una empresa por parte de los estudiantes. Por otro lado, en cuanto a que los alumnos quienes tienen el firme propósito de crear su propia empresa le dan una valoración mayor a la satisfacción personal que les supondría ser empresarios, al hecho de tener la oportunidad y los recursos necesarios para llevar a cabo sus ideas de negocio, así como la aprobación de la actitud de sus amigos. En cambio, los universitarios quienes no han pensado en crear su propio

negocio le dan una valoración más elevada a la aprobación de su decisión por parte de amigos, familia y compañeros. Del mismo modo, sobre la formación y experiencia se han encontrado relaciones significativas entre el hecho de pensar seriamente en crear una empresa y el curso en cual se encuentra el alumno, la experiencia profesional y su relación con el autoempleo. También aduce entre sus conclusiones que entre los motivos y frenos que más pueden condicionar la intención emprendedora del alumnado, se encuentran las recompensas económicas y el riesgo económico. Este último se demuestra además que tiene una relación significativa, aunque débil, con la decisión de crear una empresa. Además, concluyó que la red de contactos empresariales tiene una relación significativa con la decisión del universitario para fundar su propia empresa. Es decir, se demuestra que cuando un alumno conoce personalmente a un emprendedor (sea familiar o no) eso le influye sobre su posible decisión de crear una empresa. Finalmente, los alumnos quienes han participado en algún curso relacionado con el emprendimiento dicen que mejoran sus conocimientos generales empresariales tras la realización del mismo. Además, dan una especial importancia a que este tipo de cursos deban sumergirles en situaciones reales de la vida empresarial.

Nacional

Santos (2012) realizó un estudio, cuyo propósito era establecer la relación entre el clima social familiar y las habilidades sociales en alumnos. Con este fin fueron estudiados a través de un diseño de investigación descriptivo correlacional, 255 alumnos de 11 a 17 años, seleccionados mediante una muestra no probabilístico de tipo disponible. Para evaluar la variable clima familiar se utilizó la escala de clima social en la familia de Moos, Moos y Trickett (2001) y para medir las habilidades sociales se aplicó un cuestionario de habilidades sociales de Goldtein, Sprafkin, Gershaw y Klein (1989). Asimismo, para la relación de variables y dimensiones se utilizó la prueba de

correlación “r” de Spearman. Los resultados de la investigación demuestran la existencia de una relación positiva y significativa entre ambas variables, concluyendo que los alumnos presentan niveles adecuados de clima familiar, además de niveles avanzados y desarrollados en las habilidades sociales, los mismos que tiene relación directa con el clima familiar.

Alanya (2012) realizó una investigación, con el objetivo de determinar la relación entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora. La metodología fue descriptivo-correlacional. La muestra estuvo conformada por 151 estudiantes. El instrumento aplicado para medir la actitud emprendedora fue el Cuestionario Perfil del potencial emprendedor de García (2001) adaptado por Peralta (2010); para las habilidades sociales se utilizó la Escala de habilidades sociales de Gismero (2000). Los resultados demuestran que existe una correlación moderada entre la actitud emprendedora y las habilidades sociales, así mismo en sus dimensiones: Capacidad de realización, capacidad de planificación con las habilidades sociales existe una correlación con la capacidad de relacionarse socialmente con las habilidades sociales existe una correlación moderada.

En los *niveles de actitud emprendedora*, se pudo observar que hay 39.7% que presenta niveles bajo de actitud emprendedora y un nivel regular 31.8% y en niveles altos sólo 28.5%. La actitud emprendedora es más representativa en el nivel bajo para la muestra de estudiantes.

Asimismo, este estudio presenta resultados por dimensiones de la actitud emprendedora, destacando los siguientes resultados: el 56.3% de estudiantes muestra una capacidad de realización en un nivel regular, un 24.5% se encuentra en un nivel bajo y sólo un 19.2% en el nivel alto. La actitud emprendedora en la capacidad de realización es más representativa en el nivel regular para la muestra de estudiantes. Del mismo

modo, en la capacidad de planificación, el 46.4% presenta un nivel regular; por el contrario, un 13.2% en el nivel alto, y de manera resaltante un 40.4% se encuentra en un nivel bajo en la capacidad de planificación. La actitud emprendedora en la capacidad de planificación es más representativa en el nivel regular para la muestra de estudiantes. Finalmente, en la capacidad de relacionarse socialmente, el 53.6% de estudiantes se encuentra en un nivel regular y el 12.6% en el nivel alto; un 33.8% se encuentra en un nivel bajo en la capacidad de relacionarse socialmente. La actitud emprendedora en la capacidad de relacionarse socialmente es más representativa en el nivel regular para la muestra de estudiantes.

Venegas (2014) realizó la investigación de tipo cuantitativo, describió el área de conflicto del clima social familiar del Colegio José Abelardo Quiñones Gonzales N°88061. La población estuvo conformada por 30 estudiantes, cuyas edades fluctuaban entre los 14 y 18 años, de los cuales 25 fueron de sexo masculino y 5 de sexo femenino. Para registrar el área de conflicto familiar se utilizó como instrumento la Escala de Clima Social Familiar (FES) de R.H. Moos y E.J. Trickeet y las conductas agresivas de los estudiantes se registraron a través de una lista de observación. Los resultados obtenidos fueron: el 66,67 % de los estudiantes con conductas agresivas se ubican en la categoría Mala, seguido del 16,67 % que se ubican en la categoría Muy Mala, mientras que el 10,00 % se ubica en la categoría Media y finalmente el 3,33 % se ubica entre la categoría Buena y Muy Buena. El estudio llega a la conclusión de que la mayoría de estos estudiantes se ubica en la categoría mala en el área de conflicto del Clima Social Familiar; la mayoría proviene de familias monoparentales, principalmente son los varones quienes despliegan con mayor frecuencia conductas agresivas y finalmente una alta cifra de ellos presenta un tipo de agresividad verbal.

Vos (2013) en un estudio trabajó el objetivo general: estudiar la creación, el crecimiento y la expansión internacional de las nuevas empresas; profundizando en tres aspectos claves: la contribución de los equipos de emprendedores para la creación de empresas; la influencia de las relaciones familiares sobre los equipos de emprendedores, sobre las intenciones de crecimiento; la influencia de las características individuales de los emprendedores sobre la estrategia de internacionalización; entre estas características, asociadas a la “orientación emprendedora” estaba la proactividad, la innovación y la asunción de riesgos y si influyen en el crecimiento de la empresa a través de la internacionalización. La metodología utilizada comprende las bases de datos del Estudio de Panel de Dinámica Emprendedora II (*PSED II*) y del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Adult Population Survey*. *GEM*. Proyecto de colaboración liderado por la London Business School y el Babson College, llevado a cabo por varios equipos nacionales en todo el mundo. Esta encuesta se llevó a cabo en cada país, por empresas privadas de estudio de mercado, sobre la base de una muestra representativa ponderada mínima de 2.000 adultos (de 18-64). Su objetivo es describir y analizar la actividad emprendedora y las condiciones institucionales de un gran número de países. El proyecto *GEM* considera la iniciativa emprendedora como un aspecto de la acción humana en la que todos los actos basados en el individuo son, en grados diversos, las expresiones de actitudes emprendedoras, proporciona un paraguas bajo el cual una amplia variedad de características emprendedoras: las motivaciones, la innovación, la competitividad.

Los resultados empíricos de esta investigación muestran que la presencia de miembros familiares en el equipo afecta negativamente a las intenciones de crecimiento del emprendedor; es decir, este resultado evidencia que a pesar de que los lazos que surgen de un círculo de familiares cercanos (lazos fuertes) pueden ser esenciales tanto

para la identificación de oportunidades, como para la movilización de recursos y la puesta en marcha de un negocio; es posible que limiten el desarrollo futuro de la nueva empresa, restringiendo así las intenciones de crecimiento, aunque las relaciones personales a menudo ayudan a los emprendedores para tener acceso a recursos esenciales, información clave o posibles contactos empresariales. Afirma que el deseo de preservar la armonía familiar desalienta a los emprendedores nacientes a la hora de expandir sus empresas. La presencia de familiares reafirma la importancia de los objetivos no económicos a través del apoyo emocional y de una identidad colectiva.

Concluye que los miembros de la familia pueden sentir una obligación para sus parientes por un sentimiento de altruismo. Este trabajo pone de relieve la importancia de considerar a los miembros de la familia en los equipos de emprendedores, no sólo en el momento del nacimiento de la empresa, sino también en etapas posteriores de desarrollo. El análisis de los vínculos familiares en los equipos emprendedores manifiesta la importancia de los objetivos no económicos, sino la riqueza socioemocional sobre los objetivos económicos (por ejemplo, las intenciones de crecimiento). Los familiares tienden a comportarse de manera conservadora, están en su mayoría preocupados por la riqueza de la familia y la supervivencia de la nueva empresa. De ello se desprende que en un equipo emprendedor con relaciones familiares los emprendedores nacientes necesiten desarrollar relaciones de distinto tipo con los poseedores de recursos, para asegurar el crecimiento de su compañía.

Cuando los emprendedores deciden crear un nuevo equipo emprendedor sobre la base de las relaciones familiares, deben ser conscientes del hecho de que tales relaciones pueden constituir barreras al crecimiento. Para contrarrestar esta tendencia, los emprendedores pueden beneficiarse de la innovación, adoptando una orientación a largo plazo o una actitud favorable hacia el cambio.

En los resultados con respecto a las características del emprendedor relacionadas con su orientación emprendedora: su proactividad y su carácter innovador se asocian positivamente con la decisión de entrada en los mercados internacionales. La innovación está correlacionada positiva y significativamente con la variable *dummy* de exportación. Del mismo modo, los nuevos emprendedores de sexo masculino, el número de propietarios, la experiencia anterior del emprendedor, un alto nivel de educación y un gran tamaño de la empresa tienen una correlación positiva con la variable exportación.

Los nuevos emprendedores de sexo masculino son significativamente más propensos a la exportación, así como aquellos con niveles de educación post-secundaria y experiencia emprendedora previa. La edad es otro factor individual relevante de la exportación, ya que se asocia negativamente a dicha actividad internacionalización. De la misma manera, los resultados de las estimaciones arrojan una estimación significativa y positiva del parámetro proactividad, lo cual implica que esta dimensión está relacionada con la probabilidad de exportación del emprendedor naciente. Igualmente concluye que hay relación positiva entre el riesgo y la probabilidad de exportación de la empresa del emprendedor naciente. Ya que la variable que recoge el comportamiento arriesgado del emprendedor no tiene un impacto significativo sobre la probabilidad de exportar. Por último, identifica una asociación positiva entre la capacidad de innovación del emprendedor y su estrategia de internacionalización y probabilidad de exportación.

2. Fundamento teórico de la investigación

2.1 Marco conceptual

2.1.1. Clima social familiar

Describe las características psicosociales e institucionales de un determinado grupo de personas, asentado sobre un ambiente, lo que establece un paralelismo entre la personalidad del individuo y el ambiente donde vive.

2.1.2. Actitud emprendedora

Hisrich y Peters (1995, en Benavides et al., 2004) recogen las principales acepciones atribuidas al término *entrepreneur* a lo largo del tiempo. Es un término de origen francés, interpretado de formas diversas en las distintas épocas y, aun hoy, no se ha llegado a un consenso sobre su definición.

La palabra *entrepreneur* en inglés, se refiere a empresario o “persona que toma a su cargo una empresa”. El emprendedor no solo tiene relación con la creación de empresas, también se encuentran emprendedores quienes trabajan dentro de una corporación, en una ONG, en el gobierno, en un hospital, en forma individual, abordando el día a día, con una mezcla de innovación, transformación, creatividad y optimismo (Sarmiento, 20120:17)

2.2 Marco teórico

2.2.1. El clima social familiar

a. La teoría del Clima Social de Moos

Para Kemper (2000), la Escala de Clima Social en la Familia tiene de fundamento la teoría del Clima Social de Rudolf Moos (1984) y ésta tiene de base teórica a la psicología ambientalista, que analizaremos a continuación.

- **Psicología Ambiental**

La Psicología Ambiental comprende una amplia área de investigación relacionada con los efectos psicológicos del ambiente y su influencia sobre el individuo. También se puede afirmar que esta es un área de la psicología, cuyo foco de investigación es la interrelación del ambiente físico con la conducta y la experiencia humana. Este énfasis entre la interrelación del ambiente y la conducta es importante; no solamente los

escenarios físicos afectan la vida de las personas, los individuos también influyen activamente sobre el ambiente (Holahan, 2004)

- **Características de la Psicología Ambiental**

Kemper (2000) explica las características de la psicología ambiental. Refiere que estudia las relaciones hombre-medio ambiente en un aspecto dinámico, afirma que el hombre se adapta constantemente y de modo activo al ambiente donde vive, logrando su evolución y modificando su entorno. La psicología del medio ambiente se interesa ante todo por el ambiente físico, toma en consideración la dimensión social, porque constituye la trama de las relaciones hombre y medio ambiente; el ambiente físico simboliza, concretiza y condiciona a la vez el ambiente social. El ambiente debe ser estudiado de una manera total para conocer las reacciones del hombre o su marco vital y su conducta en el entorno. La conducta de un individuo en su medio ambiente no es tan solo una respuesta a un hecho y a sus variaciones físicas; sino es todo un campo de posibles estímulos.

b. Dimensiones y áreas del clima Social Familiar

Kemper (2000) sostiene que el clima social que es un concepto y cuya operacionalización resulta difícil de universalizar, pretende describir las características psicológicas e institucionales de un determinado grupo humano situado sobre un ambiente. Moos, R. (1984) manifiesta que para estudiar o evaluar el clima social familiar, son tres las dimensiones o atributos afectivos que hay que tener en cuenta, para lo cual ha elaborado diversas escalas de Clima Social aplicables a diferentes tipos de ambiente; por ejemplo, el caso de la Escala del Clima Social en la Familia (FES). En ella se trata sobre las interrelaciones entre los miembros de la familia donde se cumplen las funciones de comunicación, interacción, etc. El desarrollo personal puede ser

fomentado por la vida en común, así como la organización y el grado de control que se ejercen unos miembros sobre otros, cuyas características son:

b.1 Relaciones

Es la dimensión que evalúa el grado de comunicación y libre expresión dentro de la familia y el grado de interacción conflictiva que la caracteriza. Está integrado por 3 subescalas: cohesión, expresividad y conflicto. (i) *Cohesión*. Mide el grado en el que los miembros del grupo familiar están compenetrados y se apoyan entre sí. (ii) *Expresividad*. Explora el grado en el que se permite y anima a los miembros de la familia a actuar libremente y a expresar directamente sus sentimientos. (iii) *Conflicto*. Grado en el que se expresan libre y abiertamente la cólera, agresividad y conflicto entre los miembros de la familia.

b.2 Desarrollo

Evalúa dentro de la familia la importancia de ciertos procesos de desarrollo personal, pueden ser permitidos o no por la vida en común. Esta dimensión comprende las subescalas de autonomía, actuación, intelectual-cultural y moralidad-religiosidad. (i) *Autonomía*: grado en el que los miembros de la familia están seguros de sí mismos, son independientes y toman sus propias decisiones. (ii) *Actuación*: grado en el que las actividades, tales como el colegio o el trabajo se enmarca en una estructura orientada a la acción. (iii) *Competencia-Intelectual-Cultural*: grado de interés en las en las actividades de tipo político, intelectual y cultural y social. (iv) *Moralidad-Religiosidad*: importancia que se le da a las prácticas y valores de tipo ético y religioso.

b.3 Estabilidad

Proporciona informaciones sobre la estructura y organización de la familia y sobre el grado de control que normalmente ejercen unos miembros de la familia sobre otros. Lo forman dos sub-escalas: organización y control. (i) *Organización*: importancia que se le da en el hogar a una clara organización y estructura al planificar las actividades y responsabilidades de la familia. (ii) *Control*: grado en el que la dirección de la vida familiar se atiene a reglas y procedimientos establecidos

C. La familia

La familia es un grupo de personas con una estructura organizada, cuyos miembros mantienen vínculos (de sangre y afecto), están unidos por necesidades básicas de sobrevivencia; además comparten una historia de vida común. Este conjunto de personas forma lo que se conoce como un sistema familiar.

La familia es el grupo natural que conforma el ser humano en casi todas las sociedades del mundo, su existencia es prácticamente universal. Es el grupo social primario de mayor preponderancia en la sociedad y ha estado presente en todas las etapas de la historia. A través de ella se transmite pautas de comportamiento, creencias, costumbres y valores de la localidad donde la familia se desarrolla.

Benites (1997) sostiene que la familia es considerada la estructura básica de la sociedad, cuyas funciones no han podido ser sustituidas por otras organizaciones creadas expresamente para asumir sus funciones. De éstas, la más importante es aquella que servir de agente socializador que permite proveer condiciones y experiencias vitales que facilitan el óptimo desarrollo bio-psico-social de los hijos.

Tipos de familia

(i) Según su organización y relaciones internas.

(a) Familias mono parenterales. Cuenta con solo la presencia de la mamá o el papá, quien vive con sus hijos e hijas. Puede ocurrir que la pareja se halla

separada, uno de ellos halla fallecido, o que deciden tener sus hijos sin formalizar la relación, sin casarse o sin mantener una convivencia en pareja.

(b) Familias nucleares. Formado por el papa, la mama y los hijos e hijas. Los miembros mantienen vínculos más o menos estables en la convivencia diaria.

(c) Familias extendidas. En ellas, además de los miembros de una familia nuclear o mono parenteral viven otros parientes, por lo general, abuelos, abuelas, tíos, tías, sobrinos, sobrinas, ahijados, entre otros.

(d) Familias reconstituidas. Se producen cuando las personas que conforman una nueva pareja y ya han tenido anteriormente hijos-hijas, viven con estos y con los que tienen con la nueva pareja.

(ii) Según el estilo de crianza

(a) Estilo autoritario. Los padres establecen reglas rígidas para mantener el orden en la familia, además ejercen control y presión sobre sus miembros. No permiten la negociación o diálogo, demuestran poco afecto y no explica el porqué de sus exigencias. Los padres con este estilo tienen a fijarse en lo negativo y así encuentran argumentos para recriminar y corregir. Las posibles consecuencias en los hijos son: baja autoestima, aislamiento social, insatisfacción personal, sentimiento de infelicidad e inseguridad.

(b) Estilo permisivo. Los padres no han establecido con claridad las normas y reglas del hogar, por lo que tienen un control pobre sobre los hijos y tienden a ceder con facilidad a sus demandas. Son afectivos, sin tener en cuenta la conducta de los hijos. No se dan cuenta del doble mensaje que les brindan, a no sancionar el incumplimiento de alguna regla, porque desean que sus hijos “Se sientan bien”. Así, los padres no les brindan la posibilidad de que los hijos discriminen una conducta adecuada

e inadecuada. Las posibles consecuencias de los hijos son: pobre control, de impulsos, agresión, inseguridad, dificultad en discriminar situaciones adecuadas e inadecuadas.

(c) **Estilo indiferente o negligente.** Generalmente los padres no se involucran en las actividades familiares y no muestran interés en conocer los logros de los hijos. No quieren problemas y son indiferentes. La interacción entre los miembros de la familia es de poca cercanía y afectividad. Transmite una sensación de que están y no están.

Las posibles consecuencias de los hijos son: baja autoestima, agresividad, impulsividad, relaciones entre los miembros de la familia es pobre y distante.

(d) **Estilo recíproco y democrático.** Los padres establecen reglas claras y consistentes, brindan y manifiestan los afectos en los momentos adecuados, favorece el diálogo en cualquier situación de pedido o demanda. Así, fomentan la posibilidad de que los miembros de la familia puedan valerse por sí mismo, pensar en las consecuencias de su conducta y asumirlas. Además, tienen un proyecto familiar claro, conocido y compartido por toda la familia, generando en consecuencia en los hijos seguridad, estabilidad, mejor autoestima, control, de emociones e impulsos, relaciones interpersonales afables y consecuentes con la situación, responsabilidad social y mayor autonomía.

• **Funciones de la familia**

Cada persona tiene necesidades que debe satisfacer y que son muy importantes para su calidad de vida. La familia es el primer lugar donde el niño aprende a satisfacer esas necesidades que, en el futuro, le servirán de apoyo para integrarse a un medio y a su comunidad. Una de las funciones más importantes de la familia es, en este sentido, satisfacer las necesidades de sus miembros.

Camacho (2004) afirma que la familia tiene funciones definidas para con la sociedad y para cada uno de sus miembros en forma individual, estableciendo funciones relevantes:

(i) Función biológica

Está relacionada con la supervivencia de la humanidad a través de la procreación y conservación. Esta función trae consigo la obligación de proteger y cuidar a sus miembros, no sólo en salud, sino de seguridad personal y educación.

(ii) Función económica

Esta función está relacionada con la producción de bienes de los miembros de la familia y de la economía nacional, a través del trabajo de la familia. Es en primer lugar, el grupo que genera trabajo para su subsistencia, generando el desarrollo de la sociedad.

(iii) Función cultural

El medio principal de transmisión de la cultura hacia las nuevas generaciones, donde los progenitores cumplen un rol fundamental para generar en los nuevos integrantes modos de vida en relación con las áreas religiosas, biológicas, sociales, educativas, económicas, etc.

(iv) Función Psicológica

En esta función, Barato (1985) menciona que la familia debe estructurar la personalidad y el carácter, además de aspectos afectivos, conductuales, sentimentales, de madurez y equilibrio. Así mismo, hablando de la formación de los hijos, Flores (2002) agrega que la familia es un agente promotor de la salud mental en la sociedad, pues la familia es la primera escuela que genera los comportamientos o estilos de vida de sus miembros, y cumple una función importante en la adquisición y modificación de conductas, favoreciendo el bienestar físico, mental y social.

Por otro lado, Medina (1990) afirma que la familia educa a los hijos, directamente con el propósito de darles intervenciones educativas intencionadas, también indirectamente para ofrecerles el ambiente en el cual deben crecer. El ambiente familiar, en efecto, supone un conjunto de condiciones que inciden fuertemente sobre el desarrollo de la personalidad y sobre la formación de actitudes y valores, con resultados diferentes según los estilos de ambiente familiar.

- **Importancia de vivir en familia**

Existe un sin número de beneficios de vivir en familia, se satisfacen la mayor parte de necesidades importantes para el crecimiento y desarrollo integral de los miembros de la familia. Estos beneficios entre otros son:

(i) La satisfacción de las necesidades físicas como: alimentación, vivienda, vestido y salud psico-afectivas como: afecto, seguridad estímulo, etc.; sociales como: educación, recreación, etc.; para el logro de un desarrollo integral de sus miembros.

(ii) Un ambiente familiar que permita ser aceptados y reconocidos como seres únicos y diferentes.

(iii) Establecer relaciones directas con sus parientes y encontrar medios de participación y ayuda mutua.

(iv) Compartir sus vidas, ideales, valores, fines y expectativas con los miembros de nuestra familia.

(v) Incrementar la autoestima y la realización personal a través del afecto, compañía y solidaridad.

(vi) Encontrar espacios de comunicación y diálogo para expresar sus pensamientos, sentimientos y emociones.

(vii) Aprender a convivir y socializarse, descubriendo y desarrollando habilidades, destrezas y conocimientos que nos servirán en nuestra vida presente y

futura. Con lo mencionado contribuimos en la construcción y solidez de las familias cuando:

(viii) Se genera un clima de respeto, confianza y apoyo en las relaciones familiares.

(ix) Se acepta la manera de pensar y actuar de cada uno de los miembros de la familia, valorando sus potencialidades y comprendiendo sus limitaciones personales.

(x) Se muestra amor, trato cálido, estímulo a cada uno de los miembros de la familia, independientemente de sus condiciones de varón o mujer, o bien de ser niño, joven, adulto o anciano. Cuando cada uno de los miembros asume la responsabilidad que le corresponde.

- **Educación en la Familia**

Aunque existen diversas razones para explicar la necesidad de la educación en la familia, vamos a reunir las en tres elementos básicos que conllevan a reflexionar sobre su importancia y a tenerla en cuenta en un proyecto de vida familiar.

(i) **Biológicamente.** Cuando uno nace, es una criatura indefensa, frágil y necesita de un adulto para sobrevivir. Por ejemplo, el ser humano requiere de 11 a 12 meses de edad para caminar, y aprender a correr le demanda más tiempo. Lo contrario sucede con los animales, en cuyo caso el perro, por ejemplo, al nacer, se pone de pie inmediatamente y hace el esfuerzo para dar los primeros pasos en la búsqueda constante de su sobrevivencia.

(ii) **Psicológicamente.** Sabemos que no es suficiente el desarrollo biológico y que es necesario potenciar y desarrollar, además, la inteligencia, la voluntad, la autonomía, la seguridad, etc., en un clima familiar que brinde afecto y valoración. Así, pues en los niños que crecen carentes de un ambiente familiar

de afecto, aunque físicamente estén bien desarrollados, sus recursos personales (psicológicos, emocionales e intelectuales, se verán afectados)

(iii) Socialmente. Toda persona a partir de sus primeras relaciones con sus padres y demás miembros de su familia, va aprendiendo a interrelacionarse, afrontar situaciones de conflicto, adquirir seguridad en el contexto social, poner en práctica los valores, tomar decisiones, etc.; todo lo cual constituye un valioso aporte para la construcción de su personalidad.

2.2.2. Actitud emprendedora

a) Las actitudes

De acuerdo con McGuire (1969, en Pastor, 2000: 448), el estudio de las actitudes se divide en tres grandes etapas históricas. La primera etapa corresponde a los años treinta del siglo pasado, predominan las investigaciones empíricas, desde una perspectiva pragmática de aplicación a problemas sociales relevantes en educación, referidas a creación, eliminación de actitudes, en política social y de relaciones intergrupales. En esta primera etapa tal vez por razones metodológicas se cuantificaba lo observable, la medición y evaluación de opiniones y creencias, quedando limitado el estudio de la conducta manifiesta dependiente de la actitud. La etapa se caracterizó por el gran interés de los investigadores en construir herramientas para medir las actitudes, en este periodo se construyen las escalas de Thurstone, Likert, y Guttman.

Una segunda etapa corresponde de 1945 a 1965, este periodo coincide con el término de la Segunda Guerra Mundial, la influencia de la propaganda hace que aumente el interés en el estudio y el cambio de actitudes. Aparecen los estudios de Hovland, Lumsdaine y Sheffield sobre los efectos de la comunicación de masas. En 1953 Hovland, Janis y Kelley publican *Communication and persuasion*. El contenido aborda el análisis de la comunicación basada sobre la clásica formulación de quien habla, que dice, a quien

y con qué efectos. La fuente es el término utilizado para designar “quien habla”, el receptor es “a quien” se habla, el mensaje (el qué). Para este grupo de estudiosos, todas las opiniones, así como las actitudes son respuestas implícitas; las primeras designan una amplia clase de anticipaciones y expectativas y las actitudes son respuestas implícitas dirigidas con el propósito de evitar a aproximarse a un objeto, persona, grupo o símbolos determinados.

McGuire subdividió este periodo en dos momentos claramente definidos: el primero comprende de 1945 a 1955. En este sub-periodo, los psicólogos sociales se centran prioritariamente en la persuasión y cambio de actitudes a través de los medios de comunicación de masas. Se realizan estudios con muestras masivas estudiándose simultáneamente la influencia de múltiples variables independientes (ejemplo, la fuente, el mensaje, el receptor y el destino) sobre variables dependientes; por ejemplo, cambio de actitud.

El segundo subperiodo se ubica de 1955 a 1965. En la década de los 60s ejercieron una influencia decisiva los trabajos de Festinger y Festinger y Carlsmith sobre la Disonancia Cognitiva. El postulado básico de la Teoría de la Disonancia Cognitiva es que en todo ser humano existe una tendencia a mantener una congruencia entre lo que piensa y lo que hace, entre sus actitudes y conducta.

Cuando esto no sucede se produce incongruencia entre lo que se piensa y lo que se hace, se produce un estado de disonancia y por consiguiente de tensión que lleva al sujeto a buscar el equilibrio. La forma de restablecerlo es modificando las actitudes previas en la dirección de la conducta realizada. En este subperiodo se estudiaron las actitudes de estructuras cognitivas analizándose las condiciones de equilibrio de dichas estructuras.

La tercera etapa comienza hacia 1965. La cognición se convierte en el punto de aglutinamiento de la Psicología Social, este campo aborda procesos mentales mediante los cuales las personas conocen el mundo social, también a los otros, a las relaciones interpersonales, a los grupos sociales, etc. La cognición social supone que existen estructuras mentales que representan el mundo social y postuló una serie de constructos, cuyas representaciones son esquemas, prototipos y escenarios, entre otros.

En la década de 1970-1980, la principal preocupación fue la redefinición teórica de los conceptos básicos para la comprensión de la relación de actitudes y conducta. Los autores de la época; por ejemplo, Rokeach, Ajzen se cuestionaban acerca de establecer una relación directa entre actitud y conducta. Afirmaban que se trataba de dos tipos de conducta: una verbal (reacción verbal ante estímulos verbales) y otra no verbal ante el objeto. Para Ajzen (1989, en Escamez, 1988), la actitud en sí misma no es una variable observable sino una variable latente, inferida de ciertas respuestas mensurables y refleja en última instancia una evaluación positiva y negativa del objeto de la actitud. En sentido estricto, conocer una actitud implica conocer con detalle cada uno de sus tres componentes: cognitivo, afectivo y conductual.

Como se aprecia, el campo del estudio de las actitudes es sumamente vasto, abundan diferentes definiciones al respecto, distintas corrientes o enfoques que realizan acentuaciones diversas. Las actitudes tienen sus propiedades, sus componentes y su propia definición conceptual. Por ejemplo, un estado de disposición psicológica adquirida y organizada a través de la propia experiencia que incita al individuo a reaccionar, de una manera característica frente a determinadas personas, objetos o situaciones.

La actitud tiene un fundamento evaluativo de las situaciones, por eso si la persona hace una evaluación positiva de tal situación u objeto, la actitud por tanto será positiva;

en cambio, si la evaluación resulta negativa, esto llevará a que se manifieste esta situación; los estudiantes desde el primer día de clase evalúan a sus profesores, en su persona, en su forma de comunicarse, en el dominio de los saberes, hasta en su presentación física; a partir de ese entonces asumen determinadas actitudes para con ellos, convirtiéndose esta situación en muchos de los casos a favor o bien en contra de la enseñanza y la motivación del alumno para realizar acciones a favor de su formación disciplinar.

Otro aspecto importante de la actitud es la dirección o grado de profundidad de esta; es decir, la actitud no es tan solo positiva o negativa, favorable o desfavorable, tiene puntuaciones intermedias entre los dos polos, formando una especie de un continuo actitudinal. También las actitudes tienen diferentes grados de expresión.

Aunque la información genética es transmitida a los descendientes de la familia congénita; las actitudes no son innatas, se forman a lo largo de la vida; tampoco son directamente observables, son inferidas después de ciertas respuestas verbales o no verbales, por su comportamiento. Las actitudes no son por siempre, pueden ser cambiadas, transformadas, modificadas.

En la Psicología Social, las actitudes constituyen valiosos elementos para la predicción de conductas. La actitud refiere sentimiento a favor o en contra de un objeto social: una persona, un hecho social, o cualquier producto de la actividad humana.

Para Rodríguez (1991), la actitud es una organización duradera de creencias y cogniciones en general dotada de una carga afectiva en favor o en contra de un objeto definido, predispone a una acción coherente con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto. Las actitudes son consideradas variables intercurrentes, al no ser observables, pero directamente sujetas a inferencias observables.

Históricamente la noción de actitud ha tenido innumerables formulaciones, casi tantas como especialista se ocuparon del tema, haciendo verdad la frase de Allport (1935 en Gonzales, 1981): “*Actualmente se pueden medir las actitudes mejor de lo que se las puede definir*”.

Las actitudes están integradas por componentes. Rodríguez (1991) distingue tres componentes de las actitudes:

Componente cognoscitivo. Para que exista una actitud, es necesario que exista también una representación cognoscitiva del objeto. Está formado por las percepciones y creencias hacia un objeto, así como por la información sobre el objeto. Los objetos no conocidos o sobre los que no se posee información no pueden generar actitudes. La representación cognoscitiva es vaga o errónea, en el primer caso el afecto relacionado con el objeto tenderá a ser poco intenso; cuando sea errónea no afectará para nada la intensidad del afecto.

Componente afectivo. Es el sentimiento a favor o en contra de un objeto social. Es el componente más característico de las actitudes. En esto radica la diferencia principal con las creencias y las opiniones caracterizadas por su componente cognoscitivo.

Componente conductual. Es la tendencia a reaccionar hacia los objetos de una determinada manera. Es el componente activo de la actitud.

En el componente afectivo se encuentra lo que el joven universitario siente para expresar tal actitud, en sus emociones y la intensidad de los mismos expresados en las sensaciones que le produce tal situación. En el componente cognoscitivo están las ideas, creencias de los estudiantes con relación con el objeto de actitud. En el componente conductual se observan los comportamientos del universitario en relación con el objeto de actitud.

En general, los componentes cognitivos, afectivos y de comportamiento son compatibles, conociendo los estímulos (individuos, interacciones, asuntos sociales o cualquier objeto de actitud) se puede medirlos por las variables dependientes o respuestas fisiológicas, declaraciones verbales, de afecto, de creencia o respecto al comportamiento. Respuestas perceptuales o acciones abiertas que sugieren la existencia de una actitud y caracterizan las actitudes sociales: variables intencionales.

Si aplicamos la lógica funcional al estudio de las actitudes, la pregunta sería ¿para qué sirven las actitudes? Morales (1999:204) explica algunas funciones importantes:

1) Evaluativa. Sirve a la persona para alcanzar objetivos que le reportan beneficios tangibles; por ejemplo, la proporcionan las actitudes favorables a la dirección de la empresa de aquellos trabajadores quienes esperan un ascenso, de apoyo a un partido político, se tiene la expectativa de obtener algún cargo, o las actitudes en la práctica de alta competencia donde se obtienen beneficios económicos importantes.

2) Instrumental. También se le llama adaptativa o utilitaria, se basa en el principio de utilidad medios-fines.

3) La función expresiva de valores se refiere al hecho de manifestar a la persona lo que realmente piensa y siente. Que los demás sepan acerca de ella; por ejemplo, la manifestación de actitudes a favor de un partido político cuando a través de ella se comunica a los demás la propia posición personal, otro ejemplo lo encontramos al adoptar un determinado modo de vestir que permita a los demás identificarnos de pertenecientes a un grupo o movimiento social concreto.

La diferencia entre la función instrumental y la expresiva de valor consiste en que mientras la primera habla de una racionalidad utilitaria o instrumental que permite alcanzar objetivos de corte individualista, en la segunda se trata más bien de proyectar

una determinada imagen social y, por lo tanto, la racionalidad es más bien de corte cultural (Pastor, 2000).

Una nueva función de las actitudes es la separación que se refiere al caso de aquellas actitudes que consisten en atribuir a un grupo dominado, sin poder, o de status inferior características plenamente negativas, en virtud de las cuales resulta posible despreciar y negar reconocimiento social a quienes pertenecen a ese grupo. Ejemplo de ello son las actitudes racistas, de discriminación, hacia grupos étnicos, minorías, tribus urbanas, sexuales, entre otras (Morales, 1999).

Otra de las características es la relación con la actitud y conducta. Esta relación ha sido objeto de debate continuo hasta nuestros días, polémico y controvertido en el estudio de las actitudes. Se ha señalado que la actitud es un estado psicológico interno que orienta la acción hacia objeto por medio de su evaluación. Todos los estudiosos de las actitudes han trabajado desde el supuesto de que el conocimiento de la actitud de una persona servirá para conocer, cuando menos, el marco general de su actuación en relación con el objeto actitudinal. Thurstone publica en 1927 su conocido trabajo: “las actitudes pueden medirse” (Morales, 1999:208), el autor deja claro que la medición de la actitud encierra importancia, permite ubicar la posición de las personas en asuntos sociales de importancia.

Por su parte, Ben (1970, en Pastor, 2000:471) le da un giro Copérnico en la relación entre actitud y conducta, proponiendo la osada teoría de que no son las actitudes las que causan la conducta, sino la conducta crea las actitudes. Las actitudes se forman mediante la observación directa de las conductas, en una dirección de afuera hacia adentro.

Surge la interrogante: ¿Cómo resolver tal antinomia de opiniones? Una primera consideración sería tener en cuenta que sobre la conducta humana influyen muchas

variables independientes y no solo factores actitudinales. En efecto, se pueden prever teóricamente que la persona controla sus actos por: A) determinantes profundos: motivaciones, necesidades, carácter, personalidad y otros rasgos innatos del individuo; B) por determinantes socioculturales: modelos de conducta aprobados y sancionados normativamente en una sociedad; C) por determinantes circunstanciales, pueden servir de excusa atenuante o agravante, para que el sujeto se decida a mantener o incumplir el dictamen de sus actitudes o intenciones de conducta (Pastor, 2000:472)

Fishben y Ajzen (1975, en Escamez, 1988) trataron de especificar algunas de las variables más importantes que, además de las actitudes, pueden influir sobre la conducta real de la gente, dando especial peso a las normas sociales y personales prescritas para la conducta en cuestión y a las motivaciones de la persona para cumplir esas normas. Es decir, los autores comparten la idea de que las escalas miden actitudes puras de las personas, no las circunstancias o situaciones muy diversas en que ésta se puede encontrar y que diversifican su conducta. La utilización de instrumentos de medida de las actitudes puede ser un fuerte predictor de conducta.

Otro de los factores que incide sobre actitud y conducta son los rasgos de personalidad. Ajzen (1975, en Morales, 1999) con su teoría sobre la conducta planificada ha aportado una notable mejoría para la predicción de conducta futura desde actitudes previas: la percepción del control conductual de las intenciones de conducta, de su personalidad, aumenta bastante la correlación entre actitud y comportamiento, en actitudes hacia las bebidas alcohólicas, diversiones, dietas, delitos, ejercicio físico, uso de preservativos, búsqueda de trabajo entre otras.

b. Modelo teórico para comprender y explicar las actitudes

Un modelo de explicación de actitudes contempla las siguientes características: a) una explicación de la imagen antropológica que lo sustente; b) una clarificación precisa

de los términos del área actitudinal; c) cierta independencia de las rigideces de las corrientes psicológicas; d) resistencia a los intentos de falsación desde las investigaciones de campo; e) operativo, en el sentido de orientar la explicación de la formación de actitudes, sus relaciones con los restantes conceptos del área, su incidencia en la conducta, así como las estrategias técnicamente controladas para generar nuevas actitudes deseables: patrones educativos; por último, en consecuencia de su operatividad, f) apto para ser expuesto en práctica (Escamez, 1988:32).

Uno de los modelos teóricos sobre actitudes con más influencia sobre las investigaciones empíricas de los últimos años, es la acción razonada de Fishben y Ajzen. Uno de los elementos que le da fundamentación al modelo es la concepción del hombre: un organismo esencialmente racional, usa la información puesta a su disposición para hacer juicios, evaluación y tomar decisiones. La conducta social humana no está determinada por motivos inconscientes, deseos irracionales, creencias caprichosas o irracionales, sino el individuo considera las implicaciones de acción antes de decidirse en el desempeño de determinada conducta; este modelo lo llaman teoría de la acción razonada. Para estos autores, el sujeto controla su propia conducta sirviéndose de la información, la base de su decisión (Fishben y Ajzen en Pastor: 2002).

En este modelo se reconocen los tres componentes de la actitud: el cognoscitivo, el afectivo y el conductual. El componente afectivo refiere el sentimiento o evaluación de la persona sobre algún objeto, persona, resultado o proceso; el cognoscitivo denota conocimiento, opinión, idea, creencias o pensamiento en torno al objeto, persona, resultado o suceso; en el conductual aparece el comportamiento en presencia del objeto, persona resultado o suceso. Estos tres componentes están interrelacionados y sugieren cuando aparece la actitud.

En el modelo se distinguen tres tipos de consistencia. El primero, consistirá en que ante la presencia de un determinado estímulo, el sujeto daría siempre la misma respuesta o el mismo conjunto de respuestas. La consistencia se establecería entre el estímulo y respuesta. El segundo, el tipo de consistencia establece a través del grado de coherencia entre diferentes respuestas en relación con el mismo objeto social. Citando un ejemplo de los jóvenes universitarios si el estímulo es encontrar empleo y el joven tiene una actitud favorable hacia las empresas transnacionales y llena la solicitud de Coca Cola por considerarla una empresa de cobertura mundial, pero a su vez llena también la solicitud de General Motors por serle más atractiva en los sueldos que los que le ofrece Coca Cola, nos encontramos ante dos respuestas dispares que en consistencia son coherentes (compañías transnacionales).

El tercero, consistirá en la permanencia evaluativa, cuando la favorabilidad hacia un determinado patrón de conductas, en relación con un objeto social dado, permanece relativamente constante. La favorabilidad permanece constante, aunque no podamos predecir su conducta concreta que puede cambiar según las circunstancias personales y el momento temporal. Si continuamos con el ejemplo de la búsqueda de empleo del joven, él tiene una actitud favorable hacia empresas que pagan un mejor sueldo. Sin embargo, a la hora de la entrevista de trabajo ve mejores posibilidades de superación profesional a corto plazo en Coca Cola y su conducta es trabajar, aunque le paguen un salario más bajo, las posibilidades de realización profesional son mayores, lo cual le favorece más en estos momentos cuando empieza a trabajar. Esto no indica que haya abandonado la favorabilidad hacia las empresas que paguen mejor, sino que esta circunstancia específica le favorece más su realización de profesionalista (realiza una acción razonada). La consistencia entre actitud y conducta se realiza mediante una evaluación afectiva general, no hay relación directa con una conducta específica que

podría ser predecible. Las actitudes no son observables directamente, son inferidas desde la consistencia afectiva.

La consistencia evaluativa es la consistencia que asume el modelo del que hemos hecho mención. La característica central de la actitud es la favorabilidad o desfavorabilidad en torno a los patrones conductuales hacia un objeto social.

Un ejemplo, necesario de precisar, es el hecho de que, aunque las actitudes no pueden ser observadas, ni predicen, por ellas mismas, directamente el comportamiento, si predispone para actuar. Vale distinguir entre intención conductual y conducta actual, se sugiere en el modelo una clasificación en cuatro grandes categorías: a) la de afecto que haría referencia a lo sentimiento o evaluación; b) la cognoscitiva, que englobaría las opiniones, ideas u creencias; c) la conativa o intención; d) la conductual con los que se denominarían los actos observables.

La intención, en el modelo teórico de la acción razonada, es un elemento novedoso y de importancia. Su especial significado se debe a que tanto las actitudes, así como las normas subjetivas no se relaciona directamente con las conductas, sino que, a través de ella, es decir, solo la intención en unas circunstancias dadas es predictiva de conducta (Ivey y Rollin, en Escamez, 1986:42). La intención individual como lo que puede generar conductas alternativas en una situación real o puede abordar un problema desde diferentes puntos de partida y diversas perspectivas teóricas. El individuo que actúa intencionalmente no está obligado a un curso de acción, puede responder en cada momento según las circunstancias cambiantes de las situaciones. La intención es un elemento coherente con el modelo de la acción razonada, juega una acción mediadora de la conducta. Conlleva la noción que las intenciones, planes, expectativas del sujeto pueden potencialmente establecer una diferenciación de sus subsiguientes acciones.

En conclusión, el modelo de la acción razonada permite acercamiento más intencionado en los estudios de las actitudes, porque la teoría toma un aspecto relevante: la predicción en la actitud y las técnicas de medida sobre la validez de esa predicción. Además, sirvió de base para considerar los elementos a integrar en la construcción del modelo teórico de la actitud emprendedora.

c. La actitud emprendedora

El apartado capitular da cuenta de conceptos en relación con emprender, emprendedor, perfil del emprendedor marco conceptual, se sitúa la construcción del concepto de actitud emprendedora. También refiere el concepto de actitud emprendedora que guía la investigación. El concepto de actitud emprendedora incluye la descripción y análisis de los factores y componentes que la integran. Finalmente, se describe el modelo teórico que explica y analiza las actitudes emprendedoras en los jóvenes universitarios.

El estudio de la actitud emprendedora remite al vocablo emprendedor. El término se ha utilizado desde tiempos lejanos, pudiéndose encontrar incluso en las sagradas escrituras: “Saúl dijo a David: bendito ere tú, hijo mío David; sin duda tú emprenderás cosas grandes, y prevalecerás” (Aristizabal en Sarmiento, 2010:16)

Hisrich y Peters (1995 en Benavides et al., 2004) recogen las principales acepciones atribuidas al término *entrepreneur* a lo largo del tiempo. Se trata de un término de origen francés interpretado de formas diversas en las distintas épocas y, aun hoy, no se ha llegado a un consenso sobre su definición.

Este término fue introducido en la bibliografía económica por Cantillon en la primera mitad del siglo XVII, para identificar a quienes tomaban la responsabilidad de poner en marcha y llevar a término un proyecto.

La palabra *entrepreneur* en inglés, se refiere a empresario o “persona que toma a su cargo una empresa”. Sin embargo, el emprendedor no solo tiene relación con la creación de empresas, también se encuentran emprendedores en una corporación, en una ONG, en el gobierno, en un hospital, en forma individual, abordando el día a día, con una mezcla de innovación, transformación, creatividad y optimismo (Sarmiento, 20120).

Según Benavides et al. (2004:35), los siguientes autores son muy importantes si se habla de emprender. Schumpeter (1946) enfatiza el rol innovador, rasgo distintivo de los emprendedores. McClelland (1961) se centra en los rasgos psicológicos del emprendedor (ímpetu, propensión moderadas al riesgo). Shapero (1975) considera que un emprendedor posee iniciativa, organiza ciertos mecanismos sociales y económicos, además acepta el riesgo de fracasar.

Para mejor comprensión del concepto de emprendedor, incluimos la siguiente tabla que muestra la evolución histórica del vocablo. Recoge diversas aportaciones de distintos autores sobre la figura del emprendedor. La posición teórica de los autores no es excluyente, se complementan y expanden la naturaleza del término del emprendedor. La autoría de la tabla es de Ibáñez (2002: 22-26), retomando las fuentes: Schumpeter (1982), Ronstadt (1984), Casson (1991), Chell, Haworth & Brearley (1991), Aranzadi (1992), Hatten (1993), Herron (1994), Hisrich & Peters (1995), Dollinger (1995), Cuervo (1997) y Moore & Buttner (1997).

Tabla 1. Concepciones de Emprendedor

Autor	Año/s	Aportación
Cantillon	1755	Centrado en la incertidumbre. El emprendedor tiene la previsión y el deseo necesario para asumir riesgos y llevar a cabo la acción requerida para obtener beneficio.
Baudeau	1730-1792	El emprendedor no es solo una persona que asume riesgo, sino un innovador que reduce éste gracias a la invención.
Turgot	1727-1781	El emprendedor: rico comerciante o industrial que adelanta capital a la empresa y que planea y supervisa el trabajo para acumular más capital.
Smith	1723-1790	Considera al emprendedor como un capitalista que actúa racionalmente para maximizar beneficios.
A. Walker	1799-1875	Separa al emprendedor del capitalista, siendo la función del emprendedor la creación de la riqueza. Su hijo F.A. Walker (1840-1897) sigue sus pasos o destaca que el emprendedor de éxito tiene el poder de prever, la facilidad de organizar y administrar, una energía inusual y cualidades de líder.
Say	1800	Emprendedor: gestor-administrador, catalizador de la organización, persona que inicia una empresa y hace el cambio de recursos desde una zona de bajos rendimientos a una zona de alta productividad y rendimiento mayor.
Ricardo	1772-1823	Presenta, al igual que Mill (1806-1873), las funciones de dueño del capital y ejercicio del papel de emprendedor como inseparables.
Marx	1818-1883	No distingue entre el emprendedor y el capitalista que invierte su capital en la empresa para retirar las plusvalías obtenidas por los trabajadores, hecho que le hace ser considerado pernicioso para la sociedad y candidato para la desaparición.
Sombart	1863-1941	Describe 3 tipos de emprendedores concretos: el comerciante que mira el mercado (Ford), el técnico o capitán de industria (Siemens, Krupp), y el financiero que mira el mercado de capitales (Rockefeller)
Ely y Hess	1893	Emprendedor: propietario de empresa que toma la decisión final y asume el riesgo que implica tal decisión, el capitán de la industria, la persona que sume la tarea y responsabilidad que combina factores de producción en una organización y mantenerla activa, quien organiza y hace funcionar una empresa en beneficio propio.
Menger	1840-1921	Los bienes son el medio emprendedor. Según esta visión, la función del emprendedor en el proceso de producción es transformar unos bienes en otros.
Hawley	1843-1929	Visión sobre el emprendedor inherente al riesgo, pero separando claramente la función del emprendedor de la del capitalista.
Clark	1847-1938	Soportar el riesgo no es una actividad propia del emprendedor sino del capitalista. El emprendedor es un coordinador, un decisor, no es un mero administrador sino la fuerza que mueve la economía hacia el equilibrio después del caos.
Keynes	1883-1946	Al igual que Marshall (1842-1924) Y Pigou (1877-1959) avanza muy poco en el concepto, no fue más allá del emprendedor como decisor racional.
Knight	1855-1972	Un administrador de empresa solo se convierte en emprendedor cuando asume la responsabilidad de pronunciarse con el riesgo de

		errar. El único riesgo que conduce al beneficio del emprendedor es la incertidumbre, resultado del ejercicio de la responsabilidad última.
Von Mises	1881-1972	Emprendedor = hombre que actúa. Hace hincapié en el aspecto de la incertidumbre inherente a toda acción.
Lavington	1922	El emprendedor puede asumir distintas formas, desde ser un hombre de negocios solo hasta formar parte de una cooperativa.
Schumpeter	1944	Uno de los autores de obligada referencia al tratar el tema del emprendedor por ser uno de los primeros que lo identifica como figura importante dentro del desarrollo económico. Distingue al empresario del capitalista y elimina el concepto de empresario como persona que soporta riesgos, no incluye en el concepto de empresario a todos los gerentes, consejeros o industriales que se limiten a explotar negocios establecidos sino solo aquellos que realizan la función de establecer nuevas combinaciones. Introduce el concepto de innovación ¹ como la función primordial del emprendedor. Solo sería emprendedor si se pusieran en práctica nuevas combinaciones, y se perdería el carácter emprendedor en cuanto, una vez puesto en marcha el negocio, se empezase a explotar éste al igual que los demás explotan el suyo. No es el inventor que hace el descubrimiento sino el realizador que sabe introducirlo a la industria.

¹ Aceptando como innovación la introducción de un nuevo bien, o método de producción, la apertura de un nuevo mercado, el hallazgo de nuevas fuentes de materias primas y el desempeño de una nueva organización de cualquier sector. Jackson (1976) define al individuo altamente innovador como aquel que es creativo e inventivo, capaz de pensar con originalidad, motivado para desarrollar soluciones novedosas a problemas, que valora las nuevas ideas, y le gusta improvisar (Ibáñez, 2008:23)

Autor	Años	Aportación
Hayek	1949	Asocia a la asunción del emprendedor en la teoría económica neoclásica a la asunción del equilibrio de mercado. En el mundo hay un proceso continuo de descubrimientos, no de grandes descubrimientos sino de pequeños descubrimientos relacionados con los deseos de los individuos en determinando lugares y momentos.
Hoselitz	1952	Tolerancia de la ambigüedad... coordinación de los recursos productivos... introducción de innovaciones y provisión de capital.
Cole	1959	El emprendedor actúa con el propósito de iniciar, mantener y desarrollar un negocio orientado a la obtención de beneficio. La clave en el proceso de creación de empresa es la toma de decisiones.
Chandler	1962	Emprendedor es quien asigna los recursos disponibles frente al directivo que es quien coordina, evalúa y planifica esos medios asignados.

Altken	1963	Las características tradicionalmente asociadas al emprendedor-liderazgo, innovación, asunción de riesgo, etc. – son factores esenciales en una organización eficiente.
Draheim	1966	Emprendedor: el iniciador activo de una empresa.
Mc Clelland	1968	Para que se dé el desarrollo económico no basta con recursos externos (mercado, minerales, rutas comerciales o fábricas) sino que se requiere la existencia del espíritu empresarial que los explote. La necesidad de logro ² es un elemento fundamental de la mentalidad emprendedora.
Baumol	1968	La tarea del emprendedor es dar con nuevas ideas y hacerlas realidad, debe liderar, incluso inspirar, no puede dejar que las cosas caigan en la rutina, y para él las prácticas de hoy nunca son suficientes para el mañana.
Collins & Moore	1970	Emprendedor: quien crea de la nada una empresa que funciona.

² Fuerte deseo de logro que hace comportarse de un modo especialmente enérgico. Necesidad de realización de hacer algo bien, de hacer mejor, necesidad de éxito, espíritu de superación. Deseo de hacer las cosas bien en situaciones de competencia, donde los resultados del esfuerzo de uno mismo pueden ser medidos objetivamente. Desea tener responsabilidad de sus decisiones, prefiere que éstas supongan un grado de riesgo moderado, está interesado en conocer concretamente los resultados de estas decisiones y no le gusta el trabajo repetitivo ni rutinario. Le gustan las situaciones en las que puede asumir responsabilidad, y encontrar soluciones a los problemas, prefiriendo ganar como fruto del esfuerzo personal. Tiende a fijar moderados objetivos de realización y toma riesgos calculados, busca un punto intermedio entre tareas fáciles y que no le motivan y tareas muy difíciles donde no vaya a triunfar. Desea *feedback* de lo que está haciendo bien para obtener satisfacción de lo realizado (Mc Clelland en Ibáñez, 2008, 24)

Palrner	1971	La función del emprendedor es determinar la clase de negocio en el que operar, siendo las decisiones a tomar aquellas que tienen que ver con la naturaleza de los bienes y servicios a ofertar, el tamaño de la empresa y los consumidores a los que dirigirse. Una vez que estas decisiones están tomadas por el emprendedor, todo el resto de decisiones son gestión, y el rol del gestor puede ser delegado, el del emprendedor no.
Hornaday & Aboud	1971	El emprendedor tiene alta necesidad de logro, de independencia y un liderazgo eficaz y baja necesidad de apoyo.
Longenecker & Schoen	1975	El emprendedor debe tener autonomía para determinar objetivos, tiempo para analizar el entorno y la empresa en busca de oportunidades, diseña e inicia proyectos, debe ser capaz de ganarse la confianza de los principales componentes, comprometer recursos, valorar y decidir, trabajar fuera de los canales habituales, y controlar y supervisar, los recursos después de haber sido asignado.

Shapero	1975	Emprendedor incluye tomar la iniciativa, organizar mecanismos para sacar provecho a los recursos y situaciones, y acepta el riesgo al fracaso. El mayor recurso que utiliza el emprendedor es él mismo.
Leibenstein	1978	Identifica dos funciones principales del emprendedor: mejorar el flujo de información entre el mercado de capitales y el de habilidades directivas para proveer de los recursos necesarios que mejoren la eficacia de los métodos de producción o faciliten la introducción de nuevos métodos.
Schultz	1980	La habilidad del emprendedor está en reasignar sus servicios en respuesta a los cambios en el valor del trabajo que realizan, no siendo el riesgo un atributo distintivo entre los emprendedores y quienes no lo son, la recompensa del emprendedor es resultado de su habilidad, no de su asunción al riesgo.
Vesper	1980	El papel del emprendedor puede ser entendido de muy diversas maneras y tiende a ser distintivo desde diversas perspectivas (economistas, psicólogos, políticos, filósofos comunistas, filósofos capitalistas, ...)
Stacey	1980	La mayor aportación del emprendedor es su habilidad para explotar numerosos parajes para asegurar el éxito sin desanimarse por el fracaso. Otra de sus aportaciones es que reduce sus pérdidas rápidamente, y otra que se levanta del suelo, se sacude y vuelve a intentarlo.
Scholharmer	1980	Distingue cinco clases de empresarios: el administrativo, el oportunista, el imitador, el comprador, y el incubador.
Baty	1981	El emprendedor es terco, confía en sus facultades intuitivas y racionales, tiene la capacidad de pensar tácticamente y planificar estratégicamente, y básicamente actúa, aunque tenga que basarse en la información incompleta. No viene a jugar, viene a ganar.
Casson	1982	El emprendedor es alguien que se especializa en tomar decisiones juiciosas sobre la coordinación de recursos escasos, se puede optar por decisiones distintas porque se tiene percepciones diferentes resultados de poseer desigualdad información o de interpretarla de otra forma, por tanto, el emprendedor es una persona cuyo juicio difiere de los demás. El emprendedor debe dominar todo los aspectos de la toma de decisiones y poseer cualidades escasas como la imaginación o la previsión, confieren ventaja.
Kirzner	1982	Define el proceso emprendedor como un estado de alerta hacia las oportunidades basado en las diferencias en las percepciones individuales, y explica que el valor del emprendedor está en el aprovechamiento de oportunidades de beneficio sin explotar procedentes de una mala asignación de recursos.
Pinchot	1983	Introduce el término <i>intrapreneur</i> : emprendedor dentro de una empresa.
Gartner	1985	Creación de nuevas empresas.

Hisrich	1985	Entrepreneurship = Proceso de creación de algo diferente con valor dedicándole el suficiente tiempo y esfuerzo, asumiendo el riesgo financiero, psíquico y social inherente, y recibiendo la recompensa monetaria y de satisfacción personal resultante.
Drucker	1986	Se apoya en la definición de Say como persona que inicia una empresa y hace cambio de recursos desde una zona de bajo rendimiento a otra de alta productividad y de rendimiento mayor. Requiere que el emprendedor sea capaz de tomar decisiones. Conducta siempre en busca del cambio, respondiendo de él y explotándolo como una oportunidad. Tarea del emprendedor es la destrucción creativa formulada por Schumpeter. El emprendedor es un innovador que crea algo nuevo, algo diferente, cambia.
Stevenson Roberts & Grous - beck	1989	Búsqueda de oportunidades sin importar los actuales recursos controlados.

Si se habla de un emprendedor no se refiere necesariamente a un creador de empresas, a un hombre o mujer exitosos, o a un gran empresario. Se refiere a alguien capaz de transformar cada desafío en oportunidades y, por lo tanto, el emprendimiento se puede aplicar en cualquier disciplina o actividad desarrollada por el hombre y las mujeres.

En este sentido, el emprendedor se ha caracterizado por la fuerza que lo hace realizar cosas para la humanidad, desde pequeñas acciones hasta las más extraordinarias e increíbles. El emprendedor reúne la perseverancia de hacer realidad los sueños. No es solo crear ideas o planes de negocio, es lograr que todas las piezas (ideas, sentimientos, habilidades, capacidades, etc.) del rompecabezas del éxito se unan y formen un proyecto sostenible. Así el emprendimiento es pensamiento creativo puesto en acción por el emprendedor, son las actividades, los procedimientos, los esfuerzos de un proyecto personal, colectivo, social, cultural. Es una propuesta de intervención en el mundo para generar utilidad y bienestar social para la colectividad, es un fenómeno cultural, incluye comportamientos, sentimientos, valores y creencias sociales, formas de ver el mundo.

La cultura emprendedora también forma parte del lenguaje de emprender. Se dice que la cultura emprendedora surge cuando el sistema grupal (familia, entidad, educativa, empresa, ciudad, país, etc.) apoya y realiza acciones para educar a las personas como emprendedores y fomenta el emprendimiento. En otras palabras, cuando el sistema global comparte una actitud positiva hacia el emprendimiento (Sarmiento, 2010:24).

De acuerdo con las características revisadas del término emprendedor se puede agregar que la persona emprendedora debe ser: audaz, apasionado, responsable, quiere ser su propio jefe, huye de la estructura empresarial en la cual se sienten prisioneros, poner en práctica sus ideas creativas, poder ser útiles a los demás, ponerse a prueba a sí misma. Tiene confianza, iniciativa, voluntad, percibe el cambio como una oportunidad y no como un problema, es innovadora, asume riesgos objetivamente calculados, puede tener una empresa propia, también es empleador, acepta la incertidumbre que implica cualquier cambio, es muy trabajador, gente muy dinámica, bastante agresivo (agresividad defensiva). No se queja, buscador de oportunidades, persistente, con sentido común, inteligente, constante, con rápida capacidad de respuesta, tenaz, busca autonomía y libertad, no le gusta estar atado o atenido a lo que hace la demás gente. Transmite mensajes consistentes, cumple sus objetivos tal y como los planteó. Actúa de manera rápida, sin precipitarse. Siempre está listo para actuar, sabe medir riesgos, respetar su entorno y a las personas que lo rodea. Toma soluciones prácticas y sencillas, elimina lo complejo. Está dispuesto a correr riesgos, es apasionado de la incertidumbre y la aventura, siempre calcula las consecuencias de sus actos. Es sumamente optimista y mira siempre hacia adelante.

El término emprendedor desde sus diferentes acepciones, ya sea desde un enfoque económico, psicológico, social cultural o gerencial, refiere en gran medida las características personales, atributos y habilidades de sujeto.

Para conocer mejor las características, atributos y habilidades de las personas emprendedoras, aparecen los estudios sobre el perfil del emprendedor. Desde los años cincuenta del siglo pasado (McClelland, 1961, Collins et al, 1964 en Espíritu 2011), el emprendedurismo encuentra también explicación en las teorías de los rasgos de la personalidad. Se parte del supuesto de que un emprendedor tiene características identificables, que contrastan con la práctica, que trazan un perfil o tipo de personalidad, que a su vez es motivador de su comportamiento emprendedor.

Esto quiere decir que los rasgos de la personalidad han puesto de manifiesto que existe una relación significativa de los mismos con el comportamiento emprendedor. Señalan que la gente más emprendedora difiere en características o rasgos de aquellos con un comportamiento menos emprendedor.

Es innegable la cantidad de características que pueden surgir cuando se examinan las investigaciones sobre los rasgos de personalidad atribuidos a los emprendedores. Por ejemplo, Hornaday (en Sánchez, 2009) llegó a listar 42 características de la personalidad emprendedora. Son tantos que en algún momento podría dudarse si existe una persona con tales rasgos. Es necesario considerar que sólo aquellos rasgos que han tenido fuerte argumentos científicos son considerados integrantes de la personalidad emprendedora.

Christensen (1994, en Ibáñez, 2002) también realiza una recopilación de rasgos de personalidad atribuidos al emprendedor en diversos estudios; se destacan: determinación y energía, auto-confianza, sentimientos sobre el dinero, necesidad de feedback, aceptación de responsabilidades personales, asunción de riesgos moderado, habilidad para resolver problemas, manipulación de personas, destreza para construir redes de contacto. El autor recoge un esquema elaborado por Carland en 1984, se lista toda una serie de rasgos junto con los autores quienes los estudiaron y la fecha cuando lo hicieron. Rasgos que a continuación presentamos en la siguiente tabla.

Tabla 2. Perfil del Emprendedor

Fecha	Autor	Características
1848	Mill	Tolerancia al riesgo
1917	Weber	Fuente de autoridad formal
1934	Schumpeter	Innovación, iniciativa
1954	Sutton	Deseo de responsabilidad
1959	Hartman	Fuente de autoridad formal
1961	McClelland	Asunción de riesgo, necesidad de logro
1963	Dauids	Ambición, afán de independencia, responsabilidad, auto-confianza
1971	Palmer	Control de riesgo
1973	Winter	Necesidad de poder
1974	Borland	Control percibido interno
1974	Liles	Necesidad de logro
1977	Gasse	Orientación por valores personales
1978	Timmons	Auto-confianza, orientación hacia objetivos, innovación
1980	Sexton	Reacción enérgica/ambiciosa positiva hacia los contratiempos
1981	Welsh & White	Necesidad de logro, búsqueda de responsabilidad, aceptación de retos, asunción moderada de riesgos.
1982	Dunkelberg & Cooper	Orientación al crecimiento, orientación a la independencia, orientación al artesano
1986	Fernal & Solomon	Valores del emprendedor
1987	Winslow & Solomon	Ligeramente sociopático

Fuente: Ibáñez, 2002:46 con base en Christensen (1994).

Como se aprecia en la tabla 2, los atributos de personalidad del emprendedor son diversos; sin embargo, resaltan algunos por su parecido: control percibido interno, fuente de autoridad formal, tolerancia al riesgo o asunción al riesgo, necesidad de logro y búsqueda de responsabilidad o deseo de responsabilidad.

Dentro de la teoría de los rasgos de la personalidad de los emprendedores de éxito, Aldrich y Zimmen (1986, en Benavides et al., 2004) destacan la necesidad de logro, la necesidad de poder y el control interno.

La literatura ha empezado a convencer sobre un grupo determinado de rasgos, en mayor o menor medida, están de acuerdo los investigadores. Considerando los trabajos de diferentes autores (Covin & Slevin, 1989; Cromie, 2000; Filion, 2003; Vecchio, 2003

en Sánchez, 2009), los rasgos principales de la personalidad emprendedora son: locus de control, autoeficacia y propensión al riesgo.

Así también encontramos como rasgo de la personalidad del emprendedor lo relacionado con sus hábitos, considerados estos el coeficiente o la capacidad emprendedora de la persona (Portocarrero et al, 2010). El autor y sus colaboradores precian la capacidad de emprendedor en sus hábitos, para apreciar sus propios talentos, para usar sus recursos y valorar sus acciones para emprender.

Los atributos o rasgos de la personalidad que más se acercan a nuestro objeto de estudio son: *autoeficacia, norma subjetiva, locus de control, capacidad de riesgo y hábito emprendedor*. Se decide en ellos, sobre la base de las evidencias encontradas en la literatura revisada que indican su eficacia para explorar la actitud emprendedora. Los rasgos de la personalidad elegidos son factores de la actitud emprendedora en la investigación los cuales se describen a continuación.

d. Factores que integran la actitud emprendedora

Las características personales tienen influencia sobre la iniciativa de emprender o no emprender de los jóvenes universitarios. Esto nos remite a considerar que, desde el punto de vista psicológico, se pretende responder a la pregunta de ¿quiénes tienen iniciativa para ser emprendedores, qué tipo de rasgos de personalidad caracteriza a los jóvenes? Es decir, la teoría de los rasgos de la personalidad no trata de decir quién es y cómo definir al emprendedor, sino qué investiga al joven universitario en su persona y sus atributos para emprender.

Siguiendo la lógica de las teorías de los rasgos de la personalidad, para que la actitud se aprecie en los jóvenes universitarios como emprendedora tendrá que cumplir los siguientes rasgos de personalidad: autoeficacia, hábito emprendedor, capacidad de riesgo, norma subjetiva y locus de control. Dichos rasgos se integran como factores en

la actitud emprendedora, por lo que sus cualidades tendrán componentes cognitivos, afectivos y conductuales. Factores que se analizan a continuación.

d.1 Autoeficacia

Al hablar de Autoeficacia (AE, en adelante) aparece innegablemente Bandura y la Teoría del Aprendizaje Social. Es el exponente por excelencia del concepto y sus implicaciones en las capacidades de las personas, para ejercer cierto control sobre el rumbo que adoptan en sus vidas.

Las personas luchan para ejercer control sobre los sucesos que afectan sus vidas. Al ejercer influencia sobre esferas en las cuales se puede imponer cierto control, son más capaces de hacer realidad los futuros deseados y de evitar los indeseables. La lucha por el control de las circunstancias vitales permea casi todas las cosas que hacen las personas, porque puede garantizarles unos beneficios personales y sociales innumerables. La capacidad de influir sobre resultados los convierte en predictibles. La posibilidad de predecir fomenta la preparación (Bandura, 2004:20).

La AE refiere la convicción de que uno puede organizar y ejecutar efectivamente acciones para producir resultados requeridos (Bandura en Sánchez, 2009). La autoeficacia es una atribución de competencia personal y control en una situación dada y refleja la percepción de una capacidad personal, para realizar un trabajo o tarea concreta. Afecta la elección de la acción y la cantidad de esfuerzo ejercido siendo el principal predictor individual.

La base primordial de esta teoría son las creencias de eficacia de las personas. Estas creencias de eficacia, según Bandura (2004:21-23), se desarrollan a través de cuatro formas fundamentales de influencia:

Las experiencias de dominio, aportan la prueba más auténtica si uno puede reunir o no todo lo que requiere para lograr el éxito. Las experiencias de dominio no es una

cuestión de adoptar hábitos preparados, conlleva a la adquisición de instrumentos cognitivos, conductuales y auto-reguladores para crear y ejecutar los apropiados cursos de acción necesarios, para manejar las circunstancias continuamente cambiantes de la vida.

Las experiencias vicarias se refieren observar a personas similares, quienes pretender alcanzar el éxito tras esfuerzos, aumentan las creencias del observador, quien también posee las capacidades necesarias para dominar actividades comparables. Por el mismo principio, observando el fracaso ajeno a pesar de los esfuerzos, reduce los juicios de los observadores sobre su propia eficacia y mina su nivel de motivación.

La persuasión social fortalece la creencia de la persona sobre su capacidad para alcanzar el éxito. Las personas persuadidas verbalmente de que poseen las capacidades para dominar determinadas actividades, tienden a movilizar más esfuerzo y a sostenerlo durante más tiempo que cuando dudan de sí mismas y cuando piensan en sus deficiencias personales ante los problemas transmitir una estimación positiva. Además de potenciar la confianza de las demás personas en sus capacidades, estructuran situaciones que favorecen el éxito y evitan colocarse prematuramente en situaciones de la probabilidad de fracaso grande.

Los *estados psicológicos y emocionales* de las personas también influyen al momento de juzgar sus capacidades. El estado de ánimo también influye sobre los juicios que las personas hacen de su eficacia personal. El estado de ánimo positivo fomenta la AE y el estado de ánimo negativo la reduce. La intensidad de las reacciones emocionales consiste en alterar las creencias de eficacia que significa favorecer el estado físico, reducir el estrés y las proclividades emocionales negativas y corregir las falsas interpretaciones de los estados orgánicos. La intensidad absoluta de las reacciones

emocionales o físicas no es tan importante como el modo como son percibidas e interpretadas.

La relación entre AE y emprendimiento está justificada por diferentes motivos. Primero, porque la gente evita carreras y ambientes que creen que exceden sus capacidades y emprenden vocaciones para las que se juzga capaces. Segundo, porque la iniciativa de emprender en lo profesional conlleva importantes riesgos y dificultades, parece claro que los emprendedores necesiten altos niveles de AE. Tercero, la AE predice los intereses ocupacionales, la perseverancia ante dificultades y la efectividad personal, también ha de estar relacionada con la actividad emprendedora.

Finalmente, el incentivo para actuar es mayor cuando los emprendedores creen que sus acciones tendrán resultados alcanzables, la auto eficacia es una importante determinante de los comportamientos emprendedores (Krueger & Dickson, en Saches, 2009:43).

La AE se vuelve indispensable al momento de explorar las creencias de las personas sobre sus capacidades, para organizar y ejecutar los cursos de acción requeridos para manejar situaciones futuras. La AE es de gran utilidad como factor, ya que permite predecir la tendencia hacia la conducta de los jóvenes universitarios, toda vez que la actitud emprendedora evaluó aspectos de AE en el joven sobre sus capacidades para emprender o no emprender.

La AE permitió conocer de los jóvenes universitarios las creencias de eficacia para emprender con relación su realización profesional. Es importante, los estudiantes al egresar de su escuela o facultad hacia perspectivas laborales o de desarrollo profesional enfrentarán la presencia de obstáculos y fracaso; aquellos estudiantes quienes desconfíen de sus capacidades reducirán esfuerzo y abandonarán rápidamente las

iniciativas para emprender. Aquellos jóvenes creen firmemente en sus capacidades, ejecutarán ante el fracaso mayor esfuerzo para dominar el desafío.

Además, si los estudiantes universitarios creen positivamente en sus capacidades para emprender reducirán la angustia, el estrés que produce experimentar situaciones amenazadoras o difíciles.

d.2 Norma subjetiva

La norma subjetiva (NS, en adelante) la encontramos con frecuencia explicada en la Teoría de la Acción Razonada de Fishbein y Ajzen, como la percepción del individuo de que otras personas, importantes para él, piensan que realizará o no la conducta. Su percepción sobre lo que esperan de él se convierte en la norma que rige su conducta, cuando las personas a las que atribuye esa creencia son referentes subjetivamente importantes y con los que se siente obligado a cumplir (Escamez, 1998).

Con insistencia se ha pensado que la NS se podría asimilar el concepto de actitud, porque al crear la ejecución de una conducta, por referencia a otros humanos o instituciones importantes para la persona, enlazaría una evaluación afectiva de ese sujeto y de los resultados premio o castigos, que se adquirirían en relación con la conducta esperada por ellos.

La NS resume la presión social que percibe la persona de su contexto social más próximo. Esta NS descansa en dos pilares. Uno lo constituyen las “creencias que mantiene la persona. Estas expresan la probabilidad de que la conducta resulte o no aceptable para las personas, cuya opinión cuenta mucho y debe ser tomada en cuenta: padres, hermanos, amigos, compañeros de trabajo y similares. El otro pilar es la “motivación para acomodarse”. Indica la disposición de la persona a seguir o conformarse a esas opiniones (Morales, 1999).

La NS tiene una importancia esencial de referentes específicos, persona o instituciones importantes para el sujeto. Es absolutamente necesario determinar cuáles son esos referentes específicos.

La NS tiene relación directa con la intención de los jóvenes para emprender. Es la actitud emprendedora un elemento importante en la predisposición de la intención a emprender o no emprender. La percepción sobre lo que se espera de él, como profesionista, al egresar de la universidad, de lo que él cree que esas personas importantes en su vida (padres, amigos, novia/o, directivos, etc.) esperan que haga para su realización profesional. La NS se convierte en gran medida en un predictor de la conducta a emprender o no emprender.

La NS rige la conducta, cuando las personas a las que atribuye esa creencia son referentes subjetivamente importantes y con los que se siente obligado a cumplir. Son las presiones sociales para realizar la conducta e incluye, tanto la percepción de las creencias conductuales que las personas relevantes poseen acerca de si se debe o no realizar una acción, como la motivación del individuo en satisfacer dichas expectativas. Los referentes pueden ser desde un individuo que resulte relevante para la persona, como un grupo social, una comunidad, etc. (Escames, 1998).

Un ejemplo de NS lo encontramos en la siguiente afirmación: “al terminar la carrera, mis padres esperan que trabaje”. El joven universitario que estudia una carrera tiene la percepción de sus padres, de que él debe buscar y encontrar trabajo una vez que se gradúe de la universidad. Esta NS puede influir en la actitud joven respecto a la búsqueda de empleo o bien puede haber un enfrentamiento entre la actitud del sujeto (favorabilidad) y la norma subjetiva, el joven considera más favorable continuar estudiando una especialidad o un posgrado y posponer por lo pronto la búsqueda de trabajo.

d.3 Locus de control

Locus de control (LC, en adelante) procede de la teoría del aprendizaje social que se apoya en cinco hipótesis básicas. Primero, supone que los humanos interactúan con su entorno cercano; es decir, la reacción de las personas ante los estímulos del entorno depende del significado o la importancia que le atribuyan a un hecho. La segunda, la personalidad humana es aprendida, siempre podemos cambiar a través de nuevas experiencias. Tercera, la personalidad forma una unidad fundamental; es decir, poseen cierta estabilidad. Cuarta, la motivación está orientada hacia un objeto, cuyo comportamiento reside en las expectativas de las personas de sus conductas más cercanas a sus objetos. Quinto, las personas son capaces de prever los hechos, utiliza su percepción del avance del hecho previsto para evaluar los esfuerzos (Feist & Feist, 2007).

Para esta teoría, los esfuerzos no dependen sólo de estímulo, adquieren significado gracias a la capacidad cognitiva del individuo. Las características personales (las necesidades o los rasgos) no pueden, por sí solos, generar conductas. El comportamiento humano surge de la interacción entre los factores personales y el entorno.

Rotter, en su formulación de 1966, describe y utiliza cuatro tipos de variables que intervienen en la teoría del aprendizaje social: a) el potencial para realizar una conducta, b) las expectativas de reforzamiento, c) el valor del reforzamiento y d) la situación psicológica. Dentro de la teoría, las expectativas juegan un papel importante y se distinguen los siguientes tipos: las expectativas generalizadas para el éxito, las expectativas generalizadas de confianza interpersonal y las expectativas generalizadas de control del refuerzo, interno versus externo (Rotter 1966, en Oros, 2005).

La tesis básica de la teoría consiste en que el potencial para que una persona realice una conducta determinada en una situación específica depende: a) de su expectativa

sobre las consecuencias que tendrá la conducta en aquella situación determinada; b) y del valor que tienen esas consecuencias para la persona en esa situación particular. De acuerdo con esta teoría, la conducta de las personas podría predecirse a partir del conocimiento de sus expectativas sobre su propia conducta y los resultados consecuentes (Rotter, 1966 en Brenlla y Vásquez, 2010).

El LC refiere (Potter, 1966 en Oros, 2005) una expectativa generalizada de control sobre los refuerzos, pudiéndose clasificar los sujetos en internos o externos. Los primeros tendrían las expectativas de que los resultados son contingentes causados por sus conductas o por sus características personales, percibiéndose capaces de influir sobre su propio destino, de transformar una situación adversa, o aumenta su probabilidad de éxito. La percepción de control sobre la situación incrementa la motivación para afrontar la misma, es esperable que los sujetos con un LC interno se sientan más implicados, comportándose ante la situación de forma más activa. Los segundos percibirían que las consecuencias de sus conductas dependen de factores ajenos a su control: la suerte, el destino o la participación de otras personas, no reconociendo en ellos mismos la capacidad de alterar el curso de los eventos y de influir con sus acciones sobre el control de las contingencias de refuerzo que seguirán a su comportamiento.

Como se aprecia, el LC está relacionado con la creencia de que las acciones determinan los resultados que uno obtiene. Las personas con un LC interno alto piensan que son capaces de controlar los resultados, dedican más esfuerzo y persistencia hacia los resultados deseado. Por el contrario, las personas con LC externo pueden ser más pasivas.

En este sentido, LC es un constructo teórico, aporta interesantes evidencias de la función de las creencias internas y externas de las personas sobre emprender su

desarrollo profesional, ya que la mayoría de los jóvenes universitarios tienen el objetivo de terminar su carrera y están dispuestos a soportar el estrés, la tensión y el trabajo. La perspectiva de varios años difíciles de universidad, más que reducirlas, promete aumentar las tensiones. Sin embargo, el refuerzo hacia graduarse los hace avanzar hacia los objetivos previstos. Estos estudiantes son capaces de prever los hechos y dadas las experiencias modificar su personalidad.

Según los aportes teóricos revisados estamos de acuerdo en que los jóvenes universitarios actuaron guiados por sus creencias de LC tanto internos como externos, su capacidad para potenciar una conducta a emprender o no emprender se vio determinada, en gran parte, por las expectativas internas y externas que son el valor del refuerzo específico hacia el objetivo a perseguir en su realización profesional.

El LC es un rasgo de la personalidad frecuentemente de los emprendedores, sobre todo en aquellos aspectos de control sobre los demás, de influir con sus ideas y acciones en las perspectivas para emprender en algún proyecto. Este aspecto del reconocimiento que busca en los demás lo llevó a desarrollar expectativas internas sobre su desempeño emprendedor, en busca del prestigio personal, socioeconómico y social.

d.4 Capacidad de riesgo

Se retoma el término riesgo desde la psicología social, se define elección de una alternativa entre dos o más posibilidades, a cada una de las cuales están asociados resultados positivos y negativos. En el riesgo desempeñan una función decisiva las probabilidades de quien debe asumir la decisión. Esta evaluación interviene la función desempeñada por los argumentos persuasivos, también por la fuerza de motivación y la capacidad de realizar comparaciones correctas, el índice de responsabilidad que cada uno siente que debe asumir (Galimberti, 2002:971).

Debido a que el riesgo desempeña una función decisiva en la toma de decisiones de las personas, lo relaciona directamente con la capacidad de los sujetos, para realizar una serie de operaciones requeridas para la evaluación y previsión de su rendimiento sobre diferentes aspectos al mismo tiempo, se opta unir los términos Capacidad de Riesgo (CR, en adelante), para dar cuenta de este rasgo de personalidad de los jóvenes universitarios sobre sus tendencias y disposiciones para asumir riesgos a emprender. En este sentido, el criterio de la CR se basará en la racionalidad del estudiante universitario, para elegir la opción de riesgo que considera puede mejorar la utilidad que se espera alcanzar con la elección de alguna actividad a emprender.

La CR a los jóvenes universitarios los indujo a tomar decisiones con respecto a sus condiciones para emprender. En esta situación son determinantes los ambientes sociales del éxito o fracaso emprendedor. El ambiente institucional tal vez influya sobre la formación de experiencias que fomenten o limiten la CR. Es de consideración entonces brindar espacio de formación de experiencia emprendedora, donde se ejercite la iniciativa de los alumnos para emprender diversas acciones como parte de su formación. Esto llevaría tal vez a disminuir la actitud pesimista que posee el joven sobre su CR, ya que ha aprendido por los condicionamientos sociales; a tender a pensar que arriesgarse tiene una alta probabilidad de fracasar y, por lo tanto, es mejor dejar “lo malo por conocido a lo nuevo por conocer”.

La CR se ve influida también por las condiciones laborales a las que se enfrentarán los jóvenes universitarios al egresar de su carrera; sobre todo en el sentido de su falta de experiencia y conocimiento como una carencia que impediría el sentirse suficientemente preparado para competir y, por consiguiente, esto obstaculiza su intención de arriesgarse a emprender.

Das y Teng (en Sánchez, 2009) han encontrado que los sujetos con puntuaciones altas en esta dimensión, estarán inclinados a comportamientos de alto riesgo; es decir, consideraran las alternativas, cuyas consecuencias finales puedan alejarse de su marco de expectativas de resultados. Por su parte, los sujetos con baja propensión al riesgo tenderán a comportamientos de bajo riesgo y evitarán las alternativas que puedan causar resultados que varíen mucho de sus expectativas.

d.5 Hábito emprendedor

El hábito es el “gigantesco volante de la sociedad”, su más preciosa fuerza conservadora permite a los individuos orientarse en el mundo social, adquirir niveles y modos aceptables de conducta y prever las conductas de los demás (James en Galimberti, 2002).

El término hábito aparece en la escena con Dewey, uno de los teóricos quien más ha explicado su función en la vida de las personas. El hábito es una forma de interacción entre el ser natural y el ambiente que lo contiene y lleva esta tesis hasta el extremo cuando advierte que entre las funciones biológicas (como respirar y digerir) y el hábito conductual hay más similitudes que diferencias (Dewey, en Sandrone, 2011).

Siguiendo el pensamiento del autor, el eje central de la teoría puede resumirse en la afirmación de que el conocimiento está asignado por la interacción del organismo con el entorno. En este sentido, una diferencia, por ejemplo, consistiría en que las funciones biológicas son innatas mientras que los hábitos son adquiridos; no obstante, para Dewey esta disimilitud pasa a un segundo plano frente a la semejanza fundamental: ambas requieren la cooperación del organismo y del medio ambiente (Dewey, 1964). La respiración es algo que se circunscribe a elementos exclusivos denominados pulmones, sin tener en cuenta las condiciones ambientales que en se respira es como pensar que

formar un hábito depende exclusivamente de un elemento propio del organismo denominado razón o voluntad.

En este sentido, para Dewey la noción de hábito implica la transacción entre un ser natural y su ambiente, supone la búsqueda de la satisfacción de algún fin práctico a través de ciertos medios. Son medios únicamente cuando se organizan de forma que, de manera independiente, logra resultados definidos. Estas organizaciones son los hábitos (Dewey, 1964).

El hábito no es algo que se pueda lograr disciplinando conscientemente la voluntad o la razón; pensar eso sería caer en un dualismo que supone un mundo material sobre el que se actúa y un mundo mental en el que se establecen las normas de acción. Sería confundir los hábitos con materiales y con herramientas y no con medios. Los medios son organizaciones; es decir, una especie de sistema de relaciones y de transacciones tendientes satisfacer ciertos fines (Sandrone, 2011).

Un hábito no es solo un elemento mental, una creencia; es un sistema de transacciones, una especie de avenencias entre elementos mentales, orgánicos y energías externas que no pueden definirse individual y aisladamente sino en una organización que los define en función del rol que desempeñan. Solo así se puede hablar de los hábitos como medios para obtener ciertos fines.

Para Dewey, los hábitos no son meras herramientas, traspasan la esfera de lo pensado conscientemente por el sujeto, sino veamos la siguiente reflexión del autor; la mera referencia a la tendencia a la imitación, propia de la naturaleza humana, basta para sugerir la profundidad con que los hábitos mentales ajenos afectan la actitud del sujeto en fase de formación. El ejemplo más poderoso que el precepto, y los mejores esfuerzos conscientes de un maestro pueden verse más que contrarrestados por la influencia de rasgos personales de los que no ha dado cuenta o que no considera importantes. A la

inversa, métodos de enseñanza y de disciplina técnicamente defectuosos pueden llegar a ser prácticamente inicuos gracias a la inspiración del método personal que los apoya (Dewey, 1989).

Los hábitos son un modo de sentir, de percibir, de actuar, de pensar, adquirido relativamente estable, existen hábitos de la inteligencia y del corazón que condicionan el modo de percibir y de juzgar, por lo que “mis ideas son costumbres de mi espíritu” (Ricoeur, 1975 en Galimberti, 2002).

De acuerdo con los planteamientos señalados se optó tomar el hábito como un constructo teórico que explica el Hábito Emprendedor (HE, en adelante) en los jóvenes universitarios como factor inherente de la actitud emprendedora. El HE será un medio únicamente cuando se organiza de tal manera que, de modo independiente, logre resultados definidos. Los medios serán organizaciones, es decir, una especie de sistema de relaciones y de transacciones tendientes a satisfacer ciertos fines.

En este sentido, las organizaciones que guarda el HE están directamente influidas por el medio circundante, donde se desenvuelven los jóvenes: la universidad, el ambiente familiar, social y cultural; de los cuales dependen las relaciones y transacciones que establece para aprender o fortalecer la actitud emprendedora.

Es decir, los HE lograrán resultados definidos por los jóvenes universitarios con respecto a su actitud emprendedora, si el ambiente emprendedor se vuelve un elemento natural, cuya búsqueda de la satisfacción en los estudiantes se vuelve práctica a través de ciertos medios.

En resumen, los rasgos de personalidad que distinguen a los jóvenes universitarios para emprender son, sus creencias de ser autoeficaz (EA), su capacidad para arriesgarse (CR), los hábitos que organizan su información para desempeñarse de forma natural a emprender (HE), la reflexión de sus creencias sobre lo que los demás espera de él, para

emprender profesionalmente (NS), las creencias de control interno y externo que el joven universitario tiene en su intención a emprender.

Todas las características psicológicas no son solo una situación interna del estudiante universitario, están formadas en el transcurso de su desarrollo personal y tienen la gran influencia de los ambientes donde él se desenvuelve cotidianamente: lo familiar cultural, social y educativo. Para explicar la relación de interacción entre los rasgos de la personalidad o factores, componentes emprendedores con relación con variables implicadas, se aborda la construcción del modelo de la actitud emprendedora.

e. Modelo de la actitud emprendedora

Para la construcción del modelo de la actitud emprendedora de los jóvenes estudiantes parte de los siguientes elementos: la concepción de sujeto, en este caso del joven estudiante, el concepto de actitud emprendedora. Estos elementos se construyen a partir de las diferentes teorías ya expuestas: teoría de la personalidad, teoría de la acción razonada y teoría del aprendizaje social. De estas contribuciones se extraen para el modelo solo aquellos aspectos explicativos sintetizados que faciliten la comprensión de las actitudes emprendedoras en los jóvenes estudiantes. A continuación, se describen las partes del modelo de la actitud emprendedora.

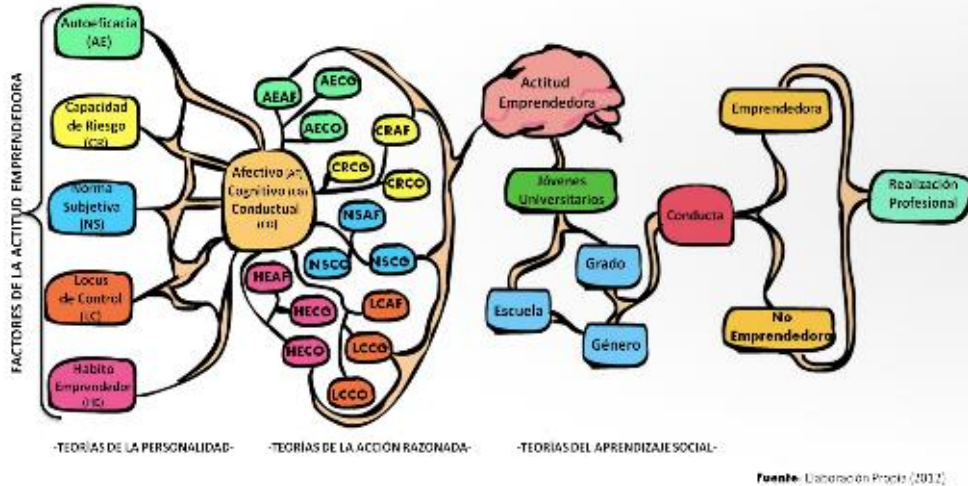
En el concepto de sujeto se considera que el joven estudiante es una persona completa con ideas, sentimientos y conductas le permiten crear su propio estilo de vida. Que vive en un entorno familiar, social y cultural que influye en la organización de sus ideas en la elaboración de sus juicios y la toma decisiones. Que es un ser en aprendizaje permanente y que tiene la capacidad de vivir experiencias que le permiten reorientar su personalidad toda vez que le sea necesario, con el objeto de llegar a las metas y fines que se proponga para alcanzar su realización personal.

El sujeto, en este caso, los jóvenes estudiantes orientan su actitud emprendedora gracias a sus creencias, ideas, sentimientos y la información que recibe del medio social; su valoración la razona conscientemente (no necesariamente correcta o razonables); estos serán los que determinen sus intenciones de emprender o no emprender.

El concepto de actitud emprendedora hace referencia a la disposición que tienen los jóvenes universitarios, para ser autoeficaces en la toma de decisiones, con capacidad de riesgo para enfrentar los retos, con hábitos emprendedores que le faciliten organizar el rol que quiere desempeñar para lograr ciertos fines, con afirmaciones que norman subjetivamente su desempeño emprendedor, con creencias internas y externas sobre logro de sus expectativas de emprender.

El modelo de la actitud de emprendedora se integra por los siguientes elementos: los factores de la actitud emprendedora. En los factores encontramos creencias, juicios, organizaciones e intenciones, para que se dé la conducta a emprender o no emprender. Los factores se integran a su vez por el componente cognitivo, afectivo y conductual. En la dinámica del modelo intervienen las variables de género, grado académico y escuela, son las condiciones que inciden para la presencia de la actitud emprendedora en los jóvenes universitarios. Para ilustrar los elementos señalados se presenta esquema del modelo de la actitud emprendedora en la figura 1 de la siguiente página.

MODELO DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA



El modelo tiene la dinámica de entregar flujos de interacción entre los rasgos de la personalidad emprendedora y las variables género, grado académico, escuela y facultad. La interacción de estos elementos tiene el objeto de observar si la intención para emprender predice la conducta emprendedora para la realización profesional del joven estudiantes.

El modelo emprendedor considera que las ideas, creencias, juicios, de los estudiantes no están determinados por motivos inconscientes, deseos irresistibles, creencias caprichosas o irracionales, sino que, por el contrario, el joven estudiante considera las implicaciones de su acción.

Los jóvenes estudiantes realizan acciones razonadas (Fishbein & Ajzen, 1975 en Escamez, 1988), a partir de la información que recibe del medio social, educativo y cultural sobre emprender. Gracias a la información que recibe del medio donde se desenvuelve, elaboran juicios razonado: la base de sus decisiones. Al hablar de decisiones razonadas no significa que sean necesariamente razonables o acertadas por el estudiante, quien en muchos de los casos estará tal vez limitado por su capacidad de

razonamiento, así como por la influencia limitada de la información que recibe sobre emprender.

Los juicios razonados de los estudiantes están impregnados por sus rasgos de personalidad que se caracterizan en el modelo como factores de la actitud emprendedora: Autoeficacia (AE), Norma subjetiva (NS), Locus de Control (LC), Capacidad de Riesgo (CR), y Hábito Emprendedor (HE): Estos factores tienen una naturaleza Cognitiva (CG), Afectiva (AF) y Conductual (CO). En la figura del modelo se aprecia la relación entre ellos y, como factores componentes, forman un flujo que da como resultado factores de tipo cognitivo, afectivo y conductual. Por ejemplo, se aprecian en la imagen del modelo con las siguientes abreviaturas como AEAF (Autoeficacia Afectiva), CRCG (Capacidad de Riesgo Cognitivo), LCCO (Locus de Control Conductual) y así en sucesivo para cada factor con sus componentes.

En la dinámica del modelo, los factores y los componentes de la actitud mantienen un flujo directo de interacción con las variables: género, grado y escuela que son las condiciones donde los jóvenes universitarios ven reflejado su sentido de organización para emprender. La relación entre factores de la actitud emprendedora y variables se sitúa en un medio social, cultural, escolar universitario que abona a la interacción entre los factores de la personalidad y las variables y que por consecuencias influyen en la intención de que se dé o no una actitud emprendedora.

En conclusión, el modelo de la actitud emprendedora permite suponer que si el joven estudiante manifiesta una interacción positiva entre los factores de personalidad de autoeficacia, hábito emprendedor y capacidad de riesgo existirá una mayor predicción de la intención a emprender. También será mayor la predicción de la intención emprender si los factores personales de locus de control y norma subjetiva, se presentan con una interacción negativa o de baja tendencia.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

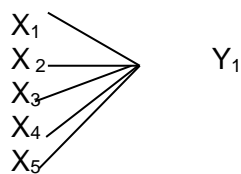
1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es descriptivo, correlacional y transeccional o transversal. Es descriptivo, porque permite realizar la descripción de los datos demográficos; además es correlacional, porque va a medir el grado de relación que existe entre cada una de las variables con sus respectivas dimensiones; por otro lado, es transeccional, porque se ha hecho un corte en el tiempo, se ha aplicado el instrumento en un momento determinado.

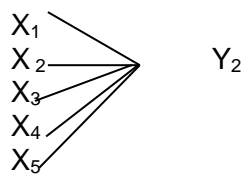
2. Diseño de la investigación

No experimental, correlacional, porque establece relaciones de influencia de variación conjunta entre las distintas variables que caracterizan al fenómeno de estudio. Y transversal en relación con el tiempo, ya que se recolectará información aplicando el instrumento en un momento único obteniendo los siguientes modelos:

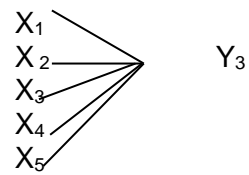
Modelo 1



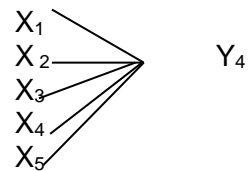
Modelo 2



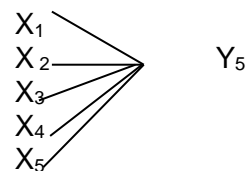
Modelo 3



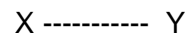
Modelo 4



Modelo 5



Modelo 6



Donde:

X, Clima social familiar

Y, Actitud emprendedora

Y₁, Locus control

Y₂, Hábitos emprendedores

Y₃, Autoeficacia

Y₄, Norma Subjetiva

Y₅, Capacidad de riesgo

3. Delimitación espacial y temporal

El proyecto de investigación se realizó en el Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”, ubicado en el Km 2.5 carretera Bagua Copallín en la Provincia de Bagua: Amazonas. La investigación tuvo una duración de 9 meses, que inició en febrero se propone finalizar en el mes de noviembre de 2016.

4. Definición de la población

La población está constituida por 183 alumnos del I y II y V del Instituto de Educación Tecnológico Público Bagua.

5. Definición de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se seleccionará en forma no aleatoria y no probabilística considerando el tamaño de la población y se usó la fórmula de cálculo a través del algoritmo para poblaciones finitas, para que la muestra sea representativa a través de la formula siguiente:

$$= \frac{NZ^2pq}{e^2(N-1) + Z^2pq}$$

Donde,

N= 347 es el tamaño de la población,

Z²=1.96 es el coeficiente de confiabilidad (95%) requerido para generalizar los resultados,

p=0.5 es la probabilidad de éxito,

q=0.5 es la probabilidad de fracaso,

e=0.05 es la semiamplitud del intervalo de confianza

$$n = \frac{(347)(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(346-1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(347)(3.8416)(0.25)}{(0.0025)(346) + (3.8416)(0.25)}$$

$$n = \frac{(347)(0.9604)}{0.865 + 0.9604}$$

$$n = \frac{333.26}{1.8254}$$

$$n = 182.5$$

$$n \approx 183$$

La muestra para esta investigación es de 183 estudiantes a encuestar

6. Técnica de recolección de datos

En el presente estudio, la recolección de la información se hizo a través de la técnica de la encuesta y el cuestionario restringido o cerrado: instrumental de investigación científica. El cuestionario consistirá en el uso dos instrumentos estandarizados: La Escala de Clima Social Familiar (Family Environment Scale Fes) de Moos, y Escala de actitud emprendedora (Araceli Cuadras Urtuzuastegui, Mexico, 2013). A continuación se describe los instrumentos a utilizar:

a) La Escala de Clima Social Familiar (Family Environment Scale Fes de Moos)

Esta Escala evalúa y describe las relaciones interpersonales entre los miembros de la familia, los aspectos de desarrollo que tienen mayor importancia y su estructura básica (Moos, Moos y Trickett, 1989). Una razón principal que se ha tenido en cuenta para hacer uso de esta escala, es que este instrumento ha sido ampliamente utilizado en diversas investigaciones. Este instrumento consta de 90 ítems de respuesta dicotómica (V) (F), y para determinar los niveles de los puntajes obtenidos se usará la siguiente norma:

Norma utilizada "T"

Un T70 a + Significativo alto

Un T60 a + 69 Alto

Un T41 a + 59 Promedio

Un T31 a + 40 Bajo

Un T30 a -- Significativo bajo

Asimismo, está formada por tres dimensiones fundamentales que se detallan a continuación:

a.1. Dimensión de relaciones

Es la dimensión que evalúa el grado de comunicación y libre expresión dentro de la familia y el grado de interacción conflictiva que la caracteriza. Está integrada por tres indicadores:

- Cohesión (CO) Considera los ítems: 1, 11, 21, 31, 41, 51, 61, 71, 81.
- Expresividad (EX) Considera los ítems: 2, 12, 22, 32, 42, 52, 62, 72, 82.
- Conflicto (CT) Considera los ítems: 3, 13, 23, 33, 43, 53, 63, 73, 83.

a.2 Dimensión de desarrollo familiar

Esta dimensión evalúa la importancia que tienen dentro de la familia ciertos procesos de desarrollo personal, que pueden ser fomentados o no, por la vida en común.

Esta dimensión comprende cinco indicadores:

- Autonomía (AU) Considera los ítems: 4, 14, 24, 34, 44, 54, 64, 74, 84,
- Actuación (AC) Considera los ítems: 5, 15, 25, 35, 45, 55, 65, 75, 85
- Intelectual-Cultural (IC) Considera los ítems: 6, 16, 26, 36, 46, 56, 76, 86
- Social-Recreativo (SR) Considera los ítems: 7, 17, 27, 37, 47, 57, 67, 77, 87.
- Moralidad-Religiosidad (MR) Considera los ítems: 8, 18, 28, 38, 48, 58, 67, 78, 88.

a.3 Dimensión de estabilidad

Estas dimensiones proporcionan información sobre la estructura y organización de la familia y sobre el grado de control que normalmente ejercen unos miembros de la familia sobre otros. Lo forman dos indicadores:

- Organización (OR) Considera los ítems: 9, 19, 29, 39, 49, 59, 69, 79, 89.
- Control (CN) Considera los ítems: 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70, 80, 90.

Escala de actitudes emprendedoras (Dra. Cuadras)

Fue preparada por la Dra Cuadras, en la literatura revisada no encontraba ningún instrumento que contemplará los cinco factores que integran el concepto de actitud emprendedora de la investigación. La escala de actitudes emprendedoras fue elaborada a partir de cinco factores: Autoeficacia (AE), Norma Subjetiva (NS), Locus de Control (LC), Capacidad de Riesgo (CR) y Hábitos Emprendedores (HE).

La investigadora lo estructura cada uno de los factores en nueve reactivos. Los nueve reactivos de cada factor integran los componentes de la actitud: Cognitivo (CG), Afectivo (AF), Conductual (CO). Son entonces tres reactivos por factor de tipo cognitivo, tres de afectivos y tres de conductuales. Al unirse factor y componente se identifica con las nomenclaturas siguientes: AECCG (Autoeficacia Cognitiva); AECAF (Autoeficacia Afectiva); AECCO (Autoeficacia Conductual); NSCCG (Norma Subjetiva Conductual); LCCG (Locus de Control Cognitivo); LCAF (Locus de Control Afectivo); LCCO (Locus de Control Conductual); CRCG (Capacidad de Riesgo Cognitiva); HECG (Hábito Emprendedor Cognitivo); HECAF (Hábito Emprendedor Afectivo); HECO (Hábito Emprendedor Conductual).

Definidos los factores y componente de la actitud emprendedora, se elaboró reactivos por cada factor. Para seleccionar los reactivos que configuran, la escala de actitud emprendedora utilizó el procedimiento de juicio de experto o prueba de jueces. Un total de cinco profesionales dedicado al área de investigación que entiende el tema de elaboración de escalas de actitudes sirvieron a ese propósito. El procedimiento consistió en un análisis de contenido de los reactivos, que permitirá apreciar el grado de representatividad semántica y de contenido de cada uno de ellos.

La prueba de jueces sirvió para corregir el contenido semántico de los reactivos y definir la cantidad, quedando cuarenta y cinco (45) reactivos refiere la investigadora.; y que una vez discriminados los reactivos de acuerdo con la prueba de jueces, se elaboró

tabla que organiza reactivo por categoría y componente de la actitud emprendedora que facilitó revisar la estrategia para dar el orden final a los reactivos. La cual se presenta a continuación:

Tabla 3. Organiza reactivo por factor y componente de la actitud emprendedora

REACTIVOS	FACTOR	COMPONENTE
Identifico oportunidades personales y se cuales son factibles	AE	Cognitivo
Me siento feliz al realizar cosas nuevas	AE	Afectivo
Soy capaz de buscar y encontrar trabajo	AE	Conductual
Sé cómo generar nuevas ideas y ponerlas en practica	AE	Cognitivo
Me comunico con entusiasmo con personas que tienen éxito	AE	Afectivo
Busco realizar mis actividades de una forma original	AE	Conductual
Soy capaz de solucionar problemas que otros no consiguen	AE	Cognitivo
Tengo la suficiente motivación para crear mis propio negocio	AE	Afectivo
Evito actividades rutinarias y las dejo para que otro las hagan	AE	Conductual
Lo que esperan mis padres, es que termine mi carrera	NS	Cognitivo
Me da tristeza que la gente mire a los jóvenes con poca seriedad para el trabajo	NS	Afectivo
Para los padres lo más importantes es que su hijo encuentre trabajo al término de su carrera	NS	Conductual
Mi familia desea que salga ´preparado para ser empleado y vivir bien	NS	Cognitivo
Me molesta sentir la presión de mi familia, de que tengo que trabajar al terminar mi carrea	NS	Afectivo
Mis padres y amigos me ven capaza de emprender mi propio negocio o empresa	NS	Conductual
La sociedad espera que los jóvenes al terminar la carrera sigan estudiando	NS	Cognitivo
Me desanima que la gente diga que los jóvenes no estudiamos ni trabajamos	NS	Afectivo
Para mis amigos emprender implica trabajar un tiempo	NS	Conductual
Sé que las oportunidades de negocio o de autoempleo dependen de mi iniciativa y capacidades	LC	Cognitivo
Me molesta cuando alguien quiere aprovecharse de mis capacidades y habilidades	LC	Afectivo
Encontrar un trabajo es cuestión de suerte	LC	Conductual
Estoy seguro de que puedo con la dedicación que reclaman las actividades empresariales	LC	Cognitivo
Me molesta reconocer que se necesitan “palancas” para emprender un negocio o empresa	LC	Afectivo
Es de mala suerte planear un negocio, es mejor esperar una oportunidad	LC	Conductual
La crisis económica del país limita las posibilidades de empleo y autoempleo	LC	Cognitivo

Me da coraje que las oportunidades de buen empleo y apoyo para negocios sea más fáciles para los que tienen dinero y relaciones	LC	Afectivo
Hago las cosas con mucha fe, y eso me ayuda a conseguir lo que me propongo	LC	Conductual
Es preferible intentar cosas nuevas que prometen, aunque no se tenga seguridad del éxito en ellas	CR	Cognitivo
Me siento seguro en lugares y tareas predecibles y sin riesgo	CR	Afectivo
Buscar empleo es preferible que arriesgar tiempo y esfuerzo en un autoempleo	CR	Conductual
Autoemplearme implica esfuerzo y riesgos que no me gustaría correr	CR	Cognitivo
Me molesta la incertidumbre y el riesgo que provoca lo desconocido	CR	Afectivo
Hago las cosas que veo prometedoras, aunque tenga en ellas riesgo de perder tiempo y esfuerzo	CR	Conductual
Es mejor emprender una actividad que asegura grandes resultados, aunque tenga riesgos	CR	Cognitivo
No me siento seguro de emprender algo si no cuento con la ayuda de alguien más	CR	Afectivo
Llevo a cabo actividades que me sacan de la rutina diaria	CR	Conductual
Conozco mis talentos y los aplico para lograr lo que quiero	HE	Cognitivo
Me gusta conocer cosas nuevas y positivas que me hacen crecer	HE	Afectivo
Actúo por iniciativa propia usando mis habilidades y recursos	HE	Conductual
Veó anticipadamente los riesgos y logros de lo que hago	HE	Cognitivo
Me emociona coordinar esfuerzo de distintas personas en una sola dirección	HE	Afectivo
Cambio las acciones cuando no están resultando en lo esperado	HE	Conductual
Sé cómo definir mis metas y compromisos claramente	HE	Cognitivo
Siento seguridad contar con evaluaciones continuas de lo que hago	HE	Afectivo
Identifico , calculo y controlo los riesgos de lo que hago	HE	Conductual

Seguidamente la Dra. Cuadra procedió a realizar la estrategia de ordenamiento final de los reactivos de actitud emprendedora. La cual consistió en someter a una rifa de azar cada uno de los reactivos para su ordenamiento. Para apreciar el orden final de los reactivos por factor y componente de la actitud emprendedora se elaboró tabla, la cual se presenta:

Tabla 4. Orden final de los reactivos por factor y componente de la actitud emprendedora

	REACTIVOS	FACTO R	COMPONENTE
1	Hago las cosas con mucha fe, y eso me ayuda a conseguir lo que me propongo	LC	Conductual
2	Me gusta conocer cosas nuevas y positivas que me hacen crecer	HE	Afectivo
3	Actúo por iniciativa propia usando mis habilidades y recursos	HE	Conductual
4	Soy capaz de buscar y encontrar trabajo	AE	Conductual
5	Siento seguridad contar con evaluaciones continuas de lo que hago	HE	Afectivo
6	Me da tristeza que la gente mire a los jóvenes con poca seriedad para el trabajo	NS	Afectivo
7	Tengo la suficiente motivación para crear mi propio negocio	AE	Afectivo
8	Lo que esperan mis padres, es que termine mi carrera	NS	Cognitivo
9	Mis padres y amigos me ven capaz de emprender mi propio negocio o empresa	NS	Conductual
10	Me emociona coordinar esfuerzo de distintas personas en una sola dirección	HE	Afectivo
11	Sé cómo definir mis metas y compromisos claramente	HE	Cognitivo
12	Es preferible intentar cosas nuevas que prometen, aunque no se tenga seguridad del éxito en ellas	CR	Cognitivo
13	Para los padres lo más importante es que su hijo encuentre trabajo al término de su carrera	NS	Conductual
14	Veó anticipadamente los riesgos y logros de lo que hago	HE	Cognitivo
15	Autoemplearme implica esfuerzo y riesgos que no me gustaría correr	CR	Cognitivo
16	No me siento seguro de emprender algo si no cuento con la ayuda de alguien más	CR	Afectivo
17	Evito las actividades rutinarias y las dejo para que otros las hagan	AE	Conductual
18	Hago las cosas que veo prometedoras, aunque tenga en ellas riesgo de perder tiempo y esfuerzo	CR	Conductual
19	Me molesta la incertidumbre y el riesgo que provoca lo desconocido	CR	Afectivo
20	Estoy seguro de que puedo con la dedicación que reclaman las actividades empresariales	LC	Cognitivo
21	La sociedad espera que los jóvenes al terminar la carrera sigan estudiando	NS	Cognitivo
22	Llevo a cabo actividades que me sacan de la rutina diaria	CR	Conductual
23	Me siento feliz al realizar cosas nuevas	AE	Afectivo
24	Me da coraje que las oportunidades de buen empleo y apoyo para negocios sea más fáciles para los que tienen dinero y relaciones	LC	Afectivo
25	Busco realizar mis actividades de una forma original	AE	Conductual

26	Es mejor emprender una actividad que asegura grandes resultados, aunque tenga riesgos	CR	Cognitivo
27	Me desanima que la gente diga que los jóvenes no estudiamos ni trabajamos	NS	Afectivo
28	Me siento seguro en lugares y tareas predecibles y sin riesgo	CR	Afectivo
29	Soy capaz de solucionar problemas que otros no consiguen	AE	Cognitivo
30	Me molesta cuando alguien quiere aprovecharse de mis capacidades y habilidades	LC	Afectivo
31	Conozco mis talentos y los aplico para lograr lo que quiero	HE	Cognitivo
32	Sé cómo generar nuevas ideas y ponerlas en practica	AE	Cognitivo
33	Cambio las acciones cuando no están resultando en lo esperado	HE	Conductual
34	Encontrar trabajo es cuestión de suerte	LC	Conductual
35	Me comunico con entusiasmo con personas que tienen éxito	AE	Afectivo
36	Es de mala suerte planear un negocio, es mejor esperar una oportunidad	LC	Conductual
37	Mi familia desea que salga preparado para ser empleados y vivir bien	NS	Cognitivo
38	Para mis amigos emprender implica trabajar un tiempo	NS	Conductual
39	Identifico, calculo y controlo los riesgos de lo que hago	HE	Conductual
40	Sé que las oportunidades de negocio o de autoempleo dependen de mi iniciativa y capacidades	LC	Cognitivo
41	Identifico oportunidades personales y se cuales son factibles	AE	Cognitivo
42	La crisis económica del país limita las posibilidades de empleo y autoempleo	LC	Cognitivo
43	Buscar empleo es preferible que arriesgar tiempo y esfuerzo en un autoempleo	CR	Conductual
44	Me molesta reconocer que se necesitan “palancas” para emprender un negocio o empresa	LC	Afectivo
45	Me molesta sentir la presión de i familia, de que tengo que trabajar al terminar la carrera	NS	Afectivo

Posteriormente se elabora una tabla con total de reactivo por factor y componente de la actitud emprendedora, para ubicar el número de reactivo de acuerdo al componente, así como la suma total. Ver a continuación

Tabla 5. Total de reactivos por factor y componente de la actitud emprendedora

FACTOR	COMPONENTES									Total por Factor
	Cognitivos			Afectivos			Conductuales			
Autoeficacia	29	32	41	7	23	35	4	17	25	9
Norma subjetiva	8	21	37	6	27	45	9	13	38	9
Locus de Control	20	40	42	24	30	44	1	34	36	9
Capacidad de Riesgo	12	15	26	16	19	28	18	22	43	9
Hábitos Emprendedores	11	14	31	2	5	19	3	33	39	9
Total por componente	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45

Una vez desarrollados los procedimientos señalados se le dio formato de escala a cada uno de los reactivos. La escala elegida pertenece a la técnica de Likert, y está compuesta por 45 ítems a valorar en un continuo de cuatro alternativas: “en desacuerdo” “medianamente en desacuerdo” “medianamente de acuerdo” “de acuerdo”. Retoma características demográficas de sexo, grado, edad, entre otros. Su formato de presentación para la aplicación a los estudiantes será en una sola hoja tamaño oficio que facilitó una mejor disposición de colaboración para responder la escala.

7. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos obtenidos

Se utilizó el paquete estadístico SPSS versión 22 calculando: medidas de tendencia central, medias de dispersión y medias de agrupamiento (percentiles) los aspectos descriptivos y para el análisis inferencial con el estadístico R Sperman considerando la naturaleza de las variables y la valoración de los ítems en forma dicotómica y ordinal a fin de realizar un análisis estadístico adecuado.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

1. Análisis de los datos demográficos

Se presenta a continuación los resultados descriptivos de las variables sociodemográficas para luego, pasar por la contratación de hipótesis.

Tabla 6. Descripción sociodemográfica

	Sociodemográficas	Frecuencia	Porcentaje
Género	Masculino	91	49.7%
	Femenino	92	50.3%
	Total	183	100.0%
Edad	17 años	44	24.0%
	18 años	81	44.3%
	19 años	48	26.2%
	De 20 a más años	10	5.5%
	Total	183	100.0%
Ciclo de Estudios	Primero	51	27.9%
	Tercero	78	42.6%
	Quinto	54	29.5%
	Total	183	100.0%

Según la tabla 6 denominada descripción sociodemográfica, se trabajó con una muestra de 183 personas de las cuales el 50.3% son de género femenino y el 49.7% es masculino. La edad de los encuestados se ubica de los 17 años en adelante con porcentajes de 44.3%, 26.2%, 24% y 5.5% que corresponden a edades de 18 años, 17 años, 19 años y más de 20 años respectivamente. En relación con los ciclos estudiados los porcentajes fueron de 42.6%, 29.5% y 27.9%.

Tabla 7*Descripción Nivel de estudio de la madre y padre*

Nivel de estudios	Nivel de estudio de mamá		Nivel de estudio de papá	
Ninguno	40	21.9%	21	11.5%
Primaria	58	31.7%	69	37.7%
Secundaria	63	34.4%	58	31.7%
Técnico	18	9.8%	21	11.5%
Universitario	3	1.6%	9	4.9%
Posgrado	1	.5%	5	2.7%
Total	183	100.0%	183	100.0%

De la tabla 7, denominada descripción del nivel de estudio de la madre y padre, los porcentajes para el estudio de la mamá fueron de 34.4%, 31.7%, 21.9%, 9.8% 1.6% y 0.5%, que corresponden a los niveles de secundaria, primaria, ninguno, técnico, universitario y posgrado respectivamente. En relación con los estudios de los padres, los porcentajes fueron de 37.7%, 31.7%, 11.5%, 11.5%, 4.9% y 2.7%, que ubican los estudios de los padres en primaria, secundaria, ninguno, técnico, universitario y posgrado respectivamente.

Tabla 8*Estado Civil de los padres o tutores*

Estado Civil del Padre o Tutor	Frecuencia	Porcentaje
Madre Soltera	30	16.4%
Padre Soltero	16	8.7%
Casados	61	33.3%
Viuda	14	7.7%
Viudo	0	0.0%
Divorciados	8	4.4%
Convivientes	53	29.0%
Convivo con pareja que no es mi papá	1	.5%
Convivo con pareja que no es mi mamá	0	0.0%
Total	183	100.0%

La tabla 8, estado civil de los padres o tutores mostraron los siguientes porcentajes 33.3%, 29.0%, 16.4% 8.7%, 7.7%, 4.4% y 0.5% que corresponden a los estados de, casados, convivientes, madre soltera, padre soltero, viuda y convivencia con pareja que no es mi papá.

Tabla 9*Región de procedencia de los padres*

Región	Región de procedencia del padre		Región de procedencia de la madre	
Costa	69	37.7%	55	30.1%
Sierra	70	38.3%	76	41.5%
Selva	43	23.5%	50	27.3%
Extranjero	1	.5%	2	1.1%
Total	183	100.0%	183	100.0%

La tabla 9, región de procedencia de los padres arrojó los porcentajes de 38.3%, 37.7%, 23.5% y 0.5% que corresponden a las regiones de sierra, costa, selva y extranjero para las madres y en el caso de los padres, los porcentajes fueron de 41.5%, 301.1%, 27.3% y 1.1% que corresponden a la sierra, costa, selva y extranjero.

Tabla 10*Religión de los padres*

Religión	Religión del Padre		Religión de la Madre	
Católica	103	56.3%	97	53.0%
Adventista	19	10.4%	22	12.0%
Evangélica	17	9.3%	22	12.0%
Otro	6	3.3%	7	3.8%
Ninguno	38	20.8%	35	19.1%
Total	183	100.0%	183	100.0%

La tabla 10, religión de los padres, arrojó los siguientes porcentajes para la religión del padre, 56.3%, 20.8%, 10.4%, 9.3% y 3.3% que corresponden a las religiones de católico, ninguno, adventista, evangélica y otro. En el caso de las madres, los porcentajes fueron de 53%, 19.1%, 12%, 12% y 3.8% que ubican la religión de las madres como católicas, ninguna, adventista, evangélica y otra.

Tabla 11*Actual compañía en casa*

Con quien vives actualmente	Frecuencia	Porcentaje
Papá y Mamá	97	53.0%
Solo Papá	6	3.3%
Solo Mamá	43	23.5%
Abuelos	16	8.7%
Vivo Solo	18	9.8%
Otro tutor	3	1.6%
Total	183	100.0%

La tabla 11, actual compañía en casa los porcentajes que se vieron fueron de 53%, 23.5%, 9.8%, 8.7%, 3.3% y 1.6% que muestran que la compañía actual es de papá y mamá, sólo mamá, vivo solo, abuelos, sólo papá y otro tutor respectivamente.

Tabla 12*Dimensiones de la variable predictora*

Dimensión de Relaciones		Frecuencia	Porcentaje
Relaciones	Bajo	53	29.0%
	Medio o Promedio	77	42.1%
	Alto	53	29.0%
	Total	183	100.0%
Cohesión	Bajo	50	27.3%
	Medio o Promedio	102	55.7%
	Alto	31	16.9%
	Total	183	100.0%
Expresividad	Bajo	24	13.1%
	Medio o Promedio	119	65.0%
	Alto	40	21.9%
	Total	183	100.0%
Conflicto	Bajo	53	29.0%
	Medio o Promedio	96	52.5%
	Alto	34	18.6%
	Total	183	100.0%

Tabla 13*Dimensiones de la variable criterio*

Dimensión de Desarrollo Familiar		Frecuencia	Porcentaje
Desarrollo Familiar	Bajo	49	26.8%
	Medio o Promedio	84	45.9%
	Alto	50	27.3%
	Total	183	100.0%
Autonomía	Bajo	22	12.0%
	Medio o Promedio	120	65.6%
	Alto	41	22.4%
	Total	183	100.0%
Actuación	Bajo	32	17.5%
	Medio o Promedio	116	63.4%
	Alto	35	19.1%
	Total	183	100.0%
Intelectual-Cultural	Bajo	46	25.1%
	Medio o Promedio	98	53.6%
	Alto	39	21.3%
	Total	183	100.0%
Social-Recreativo	Bajo	48	26.2%
	Medio o Promedio	107	58.5%
	Alto	28	15.3%
	Total	183	100.0%
Moralidad-Religiosidad	Bajo	48	26.2%
	Medio o Promedio	101	55.2%
	Alto	34	18.6%
	Total	183	100.0%

Tabla 14*Otras dimensiones*

	Dimensión de Estabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Estabilidad	Bajo	48	26.2%
	Medio o Promedio	92	50.3%
	Alto	43	23.5%
	Total	183	100.0%
Organización	Bajo	47	25.7%
	Medio o Promedio	83	45.4%
	Alto	53	29.0%
	Total	183	100.0%
Control	Bajo	42	23.0%
	Medio o Promedio	111	60.7%
	Alto	30	16.4%
	Total	183	100.0%

Tabla 15*Nivel de la Variable Clima Familiar*

Clima Social Familiar	Frecuencia	Porcentaje
Significativo bajo	2	1.1%
Bajo	7	3.8%
Promedio	106	57.9%
Alto	39	21.3%
Significativo alto	29	15.8%
Total	183	100.0%

Tabla 16*Nivel de la Actitud Emprendedora y sus dimensiones*

Variable Actitud Emprendedora y sus dimensiones		Frecuencia	Porcentaje
Actitud Emprendedora	Bajo	55	30.1%
	Medio o Promedio	78	42.6%
	Alto	50	27.3%
	Total	183	100.0%
Autoeficacia	Bajo	58	31.7%
	Medio o Promedio	76	41.5%
	Alto	49	26.8%
	Total	183	100.0%
Norma subjetiva	Bajo	56	30.6%
	Medio o Promedio	79	43.2%
	Alto	48	26.2%
	Total	183	100.0%
Locus de Control	Bajo	60	32.8%
	Medio o Promedio	74	40.4%
	Alto	49	26.8%
	Total	183	100.0%
Capacidad de Riesgo	Bajo	60	32.8%
	Medio o Promedio	73	39.9%
	Alto	50	27.3%
	Total	183	100.0%
Hábitos Emprendedores	Bajo	63	34.4%
	Medio o Promedio	74	40.4%
	Alto	46	25.1%
	Total	183	100.0%

2. Contrastación de hipótesis**Prueba de normalidad****Tabla 17***Prueba de Normalidad de Kolmogorov - Smirnov*

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	p valor
Clima Social Familiar	.083	183	.004
Actitud Emprendedora	.062	183	.080

a. Corrección de significación de Lilliefors

En la Tabla 17, se observa que el p valor para la variable Clima Social Familiar es igual a 0,004 ($p < 0,05$) lo cual indica que tiene una distribución no normal, mientras que el p valor de la variable Actitud Emprendedora es de 0,080 ($p > 0,05$), que indica que la variable tiene una distribución normal. Por tal motivo se utilizará el estadístico Rho de Spearman para medir la relación entre las variables mencionadas.

Hipótesis general

H₀: No existe relación directa y significativa entre el clima social familiar y la actitud emprendedora en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

H₁: Existe relación directa y significativa entre el clima social familiar y la actitud emprendedora en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la Hipótesis Nula (H₀).

Si el p valor $< 0,05$ se rechaza la Hipótesis Nula, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Alterna (H₁).

Tabla 18

Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la actitud emprendedora

	Actitud Emprendedora		
	Rho	P valor	N
Clima Social Familiar	.095	.199	183

En la Tabla 18 se presenta la relación entre el clima social familiar y la actitud emprendedora en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de

correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,095 y un p valor igual a 0,199 (p valor > 0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, es decir, el clima social familiar no se relaciona con la actitud emprendedora. Indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” no afecta a la actitud de los jóvenes.

Hipótesis específica 1

H₀: No existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y el locus de control en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

H₁: Existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y el locus de control en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

Regla de decisión

Si el p valor es > 0,05 se acepta la Hipótesis Nula (H₀).

Si el p valor < 0,05 se rechaza la Hipótesis Nula, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Alterna (H₁).

Tabla 19

Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y el Locus de Control

	Locus de Control		
	Rho	p valor	N
Clima Social Familiar	.142	.056	183

En la Tabla 19 se presenta la relación entre el clima social familiar y el locus de control en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público

“Bagua” -Amazonas, 2016. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,142 y un p valor igual a 0,056 (p valor > 0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, es decir, el clima social familiar no se relaciona con el locus de control. Indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes no afecta al locus de control de los jóvenes.

Hipótesis específica 2

H₀: No existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y los hábitos emprendedores en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

H₁: Existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y los hábitos emprendedores en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016.

Regla de decisión

Si el p valor es > 0,05 se acepta la Hipótesis Nula (H₀).

Si el p valor < 0,05 se rechaza la Hipótesis Nula, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Alterna (H₁).

Tabla 20

Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y los hábitos emprendedores

	Hábitos Emprendedores		
	Rho	p valor	N
Clima Social Familiar	.078	.292	183

En la Tabla 20 se presenta la relación entre el clima social familiar y los hábitos emprendedores en jóvenes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público

“Bagua” -Amazonas, 2016. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,078 y un p valor igual a 0,292 (p valor > 0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, es decir, el clima social familiar no se relaciona con los hábitos emprendedores. Indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes no afecta los hábitos emprendedores de los jóvenes.

Hipótesis específica 3

H₀: No existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y la autoeficacia en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

H₁: Existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y la autoeficacia en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

Regla de decisión

Si el p valor es > 0,05 se acepta la Hipótesis Nula (H₀).

Si el p valor < 0,05 se rechaza la Hipótesis Nula, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Alterna (H₁).

Tabla 21

Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la autoeficacia

	Autoeficacia		N
	Rho	p valor	
Clima Social Familiar	-.018	.813	183

En la Tabla 21 se presenta la relación entre el clima social familiar y la autoeficacia en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de

correlación de Spearman se obtuvo el resultado de -0,018 y un p valor igual a 0,813 (p valor > 0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, es decir, el clima social familiar no se relaciona con la autoeficacia. Indicando que el clima social familiar de los jóvenes no afecta la autoeficacia de los jóvenes. Y además se nota a través del resultado que tiende a ser una relación inversa, la cual se explicaría que a mayor clima social familiar mayor sería la autoeficacia; sin embargo, es valor es mínimo para afirmarla.

Hipótesis específica 4

H₀: No existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y la norma subjetiva en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

H₁: Existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y la norma subjetiva en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

Regla de decisión

Si el p valor es > 0,05 se acepta la Hipótesis Nula (H₀).

Si el p valor < 0,05 se rechaza la Hipótesis Nula, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Alterna (H₁).

Tabla 22

Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la norma subjetiva

	Norma Subjetiva		
	Rho	p valor	N
Clima Social Familiar	.144	.053	183

En la Tabla 22 se presenta la relación entre el clima social familiar y la norma subjetiva en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de

correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,144 y un p valor igual a 0,053 (p valor > 0.05), por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna, es decir, el clima social familiar no se relaciona con la norma subjetiva. Indicando que el clima social familiar de los jóvenes no afecta la norma subjetiva de los jóvenes.

Hipótesis Específica 5

H₀: No existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y la capacidad de riesgo en jóvenes estudiantes de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

H₁: Existe una relación directa y significativa entre el Clima social familiar y la capacidad de riesgo en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua” -Amazonas, 2016

Regla de decisión

Si el p valor es > 0,05 se acepta la Hipótesis Nula (H₀).

Si el p valor < 0,05 se rechaza la Hipótesis Nula, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Alterna (H₁).

Tabla 23

Prueba de Correlación Rho de Spearman entre el clima social familiar y la capacidad de riesgo

	Norma Subjetiva		
	Rho	p valor	N
Clima Social Familiar	,154*	.038	183

En la Tabla 23 se presenta la relación entre el clima social familiar y la capacidad de riesgo en jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”, Amazonas, 2016. Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de

correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,154 y un p valor igual a 0,038 (p valor < 0.05), por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir, el clima social familiar se relaciona con la capacidad de riesgo. Indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes es afectado por la capacidad de riesgo de los jóvenes, con respecto a la capacidad emprendedora.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

PRIMERA: Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,142 y un p valor igual a 0,056 (p valor > 0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con el locus de control, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes no afecta al locus de control de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”.

SEGUNDA: Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,078 y un p valor igual a 0,292 (p valor > 0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con los hábitos emprendedores, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes no afecta los hábitos emprendedores de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”.

TERCERA: Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de -0,018 y un p valor igual a 0,813 (p valor > 0.05); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con la autoeficacia, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes no afecta la autoeficacia de los jóvenes. Además, se nota a través del resultado que

tiende a ser una relación inversa, la cual se explicaría que a mayor clima social familiar mayor sería la autoeficacia; sin embargo, es valor es mínimo para afirmarla.

CUARTA: Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,144 y un p valor igual a 0,053 ($p \text{ valor} > 0.05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar no se relaciona con la norma subjetiva, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes no afecta la norma subjetiva de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”.

QUINTA: Mediante el análisis estadístico del Coeficiente de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,154 y un p valor igual a 0,038 ($p \text{ valor} < 0.05$); por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; es decir, el clima social familiar se relaciona con la capacidad de riesgo, indicando que el clima social familiar de los jóvenes estudiantes es afectada por la capacidad de riesgo de los jóvenes, con respecto a la capacidad emprendedora de los jóvenes estudiantes del Instituto de Educación Superior Tecnológico Público “Bagua”.

Recomendaciones

Al concluir esta investigación sobre el Clima Social Familiar y el emprendedurismo en los alumnos del IESTPB, se formula las siguientes recomendaciones:

1. Investigar otros factores que estén ocasionando que los jóvenes del IESTPB no tengan el espíritu emprendedor, ya que el clima social familiar no tiene relación significativa con el emprendedurismo
2. Realizar investigaciones similares en toda la región educativa, con el propósito de conocer los factores del clima social familiar, en el cual se encuentran inmersos los estudiantes del departamento de Amazonas.
3. Investigar los diversos factores que favorecen o desfavorecen el desarrollo del espíritu emprendedor en los estudiantes de educación superior de la Región Amazonas.
4. Se recomienda ampliar y profundizar la investigación aquí expuesta, siendo que la variable Capacidad de Riesgo es significativa para desarrollar el espíritu emprendedor en los alumnos del IESTPB

LISTA DE REFERENCIAS

- Barato, S. (1985). *Familia y comunidad*. Bogotá: Vista.
- Benites, L. (1997). Tipos de familia, habilidades sociales y autoestima en un grupo de adolescentes en situación de riesgo. *Cultura*, N° 12.
- Camacho, A. (2004). *Derecho sobre familia y el niño*. San José: EUNED.
- Cancino, E. (2011). *Relación entre el clima social familiar y el rendimiento académico de los estudiantes de segundo grado de educación secundaria de Limoncarro*. Pacasmayo.
- Carrasco, J. (1985). *La recuperación educativa*. Barcelona: Anaya.
- Carrión, C. (2010). *Clima Social Familiar y Autoconcepto en los Adolescentes del Nivel secundario de la Institución Educativa Adventista "El Buen Pastor de Ñaña"*. Lima.
- Chadwick, C. (1979). *Teorías del aprendizaje*. Santiago: Tecla.
- García, O. (1991). *Factores condicionantes del aprendizaje en lógico matemática*. Lima.
- Holahan, C. (2004). *Psicología Ambiental: un enfoque general*. México: Limusa.
- Kemper, S. (2000). *Influencia de la práctica religiosa y del género de la familia sobre el Clima Social Familiar*. Lima.
- Kerlinger, F. (1988). *Investigación del comportamiento. Técnicas y métodos*. México: Interamericana.
- Paz, S. (2007). *Relación entre Clima Social Familiar y Autoestima en los Adolescentes de dos Instituciones educativas Nacionales en Huaycan*. Lima.
- Robles, L. (2012). *Relación entre el clima social familiar y autoestima en estudiantes de secundaria de una institución educativa del Callao*. 2012.
- Ruiz, P. (2010). *Clima Familiar y la Inteligencia Emocional de los estudiantes del nivel secundario del Centro Educativo Privado "El Buen Pastor" de Canto Rey*. Lima.
- Sánchez, I. (2013). *Apoyo parental y rendimiento académico*. México.
- Tawab, S. (1997). *Enciclopedia de Pedagogía/Psicología*. Barcelona: Trebol.
- White, E. (1982) *Hogar sin Sombras*. Tercera Edición. Buenos Aires. Argentina
- Zavala García, G. (2001). *Clima familiar, su relación con los intereses vocacionales y los tipos caracterológicos de los alumnos del 5to año de secundaria de los colegios nacionales del distrito del Rímac*. Lima.

Otras referencias

- BENAVIDES, ESPINOZA et al, (2004). *El Proceso de Aprendizaje para los Emprendedores en la Situación Actual: Un Análisis Cualitativo en el Ámbito Universitario* en <http://www.Revistadyo.com/index.php>.
- BM (2010). *Banco Mundial Incrementa Inversiones en Juventud Latinoamericana* en <http://web.worldbank.org>.
- BRENLLA, MA, ELENA Y NATALÍA VÁSQUEZ (2010), *Análisis Sicométrico de la Adaptación Argentina de la escala de Locus Control de Rotter*, Argentina, Universidad Católica, Observatorio de la Deuda Social Argentina
- CEPAL (2007), *La Juventud en Iberoamérica Tendencias y Urgencias*, Buenos Aires, CEPAL. Editores.
- CONAPO (2010), *Consejo Nacional de Población* en <http://www.conapo.gob.mx>. DE LA HERRÁN, GARCÍA, J. y ARITA, WATANABE, B. (2007), *El papel de la Universidad y la Educación en la Formación de Capacidades para la Vida* en <http://www.uasnet.mx/ridit/conghreso2007/m3p15.pf>.
- CUADRAS, ARACELI (2013) *Actitud emprendedora de los jóvenes universitarios ante su realización profesional*.
- DELORS, JACQUES (1996), *La Educación Encierra un Tesoro. Informe a la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el Siglo XXI*, UNESCO Santillana.
- DEWEY, J. (1964), *Naturaleza Humana y Conducta*, México, Fondo de cultura Económica.
- URIARTE, ARCINIEGA, JUAN Y MARTÍN GONZÁLES (2007), *Métodos e instrumentos de Evaluación Psicológica de Jóvenes Emprendedores* en Revista de Psicología Científica. Com., vol. 14, Colombia, en <http://www.psicologiacientifica.com>
- VISIÓN 2013 (2009), *Plan de Desarrollo Institucional Visión 2013*, UAS, Sinaloa, México.

ANEXOS

**CUESTIONARIO DE CLIMA SOCIAL FAMILIAR
(MOOS)**

Instrucciones

Este cuestionario tiene el propósito de evaluar el Clima familiar de los alumnos del “Instituto de Educación Superior Tecnológico Público” de Bagua. En esta oportunidad, solicito tu colaboración en la condición de informante, cuyas respuestas deben ajustarse a la sinceridad. Se garantiza el anonimato de la participación.

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Lee cuidadosamente las preguntas que a continuación se presentan: Tómate el tiempo que consideres necesario, luego marca con un aspa (X) la alternativa que consideres correcta.

(1) **Ciclo de estudio** (1) (2) (3)

(2) **Edad.....** 1 2 3 4

(3) **Género :** 1 Masculino () 2 Femenino ()

(4) **Nivel de estudio de mamá**

1 Ninguno 2 Primaria. 3 Secundaria

4 Técnico 5 Universitario 6 Posgrado

(5) **Nivel de estudio de papá**

1 Ninguno 2 Primaria. 3 Secundaria

4 Técnico 5 Universitario 6 Posgrado

(6) **Condición de Estado Civil de su padre o tutor:**

1 Madre Soltera () 2 Padre Soltero () 3 Casados () 4 Viuda ()

5 Viudo () 6 Divorciados () 7 Convivientes ()

8 Convivo con pareja que no es mi papá ()

9 Convivo con pareja que no es mi mamá ()

(7) **Región de Procedencia del Padre:** 1 Costa () 2 Sierra () 3 Selva ()
4 extranjero ()

(8) **Región de Procedencia del Madre:** 1 Costa () 2 Sierra () 3 Selva ()
4 extranjero ()

(9) **Cual es la Religión de Papá:** 1 Católica () 2 Adventista () 3 Evangélica ()
5 Otro..... 6 Ninguna ()

(10) **Cual es la Religión de Mamá:** 1 Católica () 2 Adventista () 3 Evangélica ()
5 Otro..... 6 Ninguna ()

(11) **Con quien vives actualmente:** 1 Papá y Mamá () 2 Sólo Papá ()
3 Sólo Mamá () 4 Abuelos () 5 Vivo Solo ()
6 Otro tutor ()

INFORMACIÓN SOBRE EL CLIMA SOCIAL FAMILIAR

01	En mi familia, nos ayudamos y apoyamos realmente unos a otros.	V	F
02	En mi familia, guardamos siempre nuestros sentimientos sin comentar a otros.	V	F
03	En nuestra familia, peleamos mucho	V	F
04	En mi familia por lo general, ningún miembro decide por su cuenta.	V	F
05	Creemos que es importante ser los mejores en cualquier cosa que hagamos.	V	F
06	En mi familia, hablamos siempre de temas políticos y sociales.	V	F
07	Pasamos en casa la mayor parte de nuestro tiempo libre.	V	F
08	Los miembros de mi familia asistimos con bastante frecuencia a las actividades de la iglesia.	V	F
09	Las actividades de nuestra familia se planifican con cuidado.	V	F
10	En mi familia, tenemos reuniones obligatorias muy pocas veces	V	F
11	En mi familia, muchas veces da la impresión que solo estamos “pasando el rato”	V	F
12	En mi casa, hablamos abiertamente de lo que queremos o nos parece.	V	F
13	En mi familia, casi nunca mostramos abiertamente nuestros enojos.	V	F
14	En mi familia, nos esforzamos mucho para mantener la independencia de cada uno.	V	F
15	Para mi familia es muy importante triunfar en la vida.	V	F
16	En mi familia, casi nunca asistimos a reuniones culturales y deportivas.	V	F
17	Frecuentemente vienen mis amistades a visitarnos a casa.	V	F
18	En mi casa, no oramos en familia.	V	F
19	En mi casa, somos muy ordenados y limpios.	V	F
20	En mi familia, hay muy pocas normas de convivencia que cumplir	V	F
21	Todos nos esforzamos mucho en lo que hacemos en casa.	V	F
22	En mi familia es difícil “solucionar los problemas” sin molestar a todos.	V	F
23	En mi familia a veces nos molestamos de lo que algunas veces golpeamos o rompemos algo	V	F
24	En mi familia, cada uno decide por sus propias cosas.	V	F
25	Para nosotros, no es muy importante el dinero que gana cada uno de la familia.	V	F
26	En mi familia, es muy importante aprender algo nuevo o diferente.	V	F
27	Alguno de mi familia práctica siempre algún deporte.	V	F

28	En mi familia, siempre hablamos de la navidad, Semana Santa, del sábado y otras.	V	F
29	En mi casa, muchas veces resulta difícil encontrar las cosas cuando las necesitamos.	V	F
30	En mi familia, una sola persona toma la mayoría de las decisiones.	V	F
31	En mi familia, estamos fuertemente unidos.	V	F
32	En mi casa, comentamos nuestros problemas personalmente.	V	F
33	Los miembros de mi familia, casi nunca expresamos nuestra cólera.	V	F
34	Cada uno entra y sale de la casa cuando quiere.	V	F
35	En mi familia, nosotros aceptamos que haya competencia y “que gane el mejor”	V	F
36	En mi familia, nos interesan poco las actividades culturales.	V	F
37	En mi familia, siempre vamos a excursiones y paseos.	V	F
38	Creemos en el cielo y en la segunda venida de Jesús.	V	F
39	En mi familia, la puntualidad es muy importante.	V	F
40	En mi casa, las cosas se hacen de una forma establecida.	V	F
41	Cuando hay algo que hacer en la casa, es raro que se ofrezca algún voluntario de la familia.	V	F
42	En mi casa, si a alguno se le ocurre de momento hacer algo, lo hace sin pensarlo más.	V	F
43	Las personas de mi familia nos criticamos frecuentemente unas a otras.	V	F
44	En mi familia, las personas tienen poca vida privada o independiente.	V	F
45	Nos esforzamos por hacer las cosas cada vez un poco mejor.	V	F
46	En mi casa, casi nunca tenemos conversaciones intelectuales.	V	F
47	En mi casa, casi todos tenemos una o dos aficiones.	V	F
48	Las personas de mi familia tenemos ideas muy precisas sobre lo que está bien o mal.	V	F
49	En mi familia, cambiamos de opinión frecuentemente.	V	F
50	En mi casa, se da mucha importancia al cumplimiento de las normas.	V	F
51	Los miembros de mi familia nos ayudamos unos a otros.	V	F
52	En mi familia cuando uno se queja, siempre hay otro que se siente afectado	V	F
53	En mi familia, cuando nos peleamos nos vamos a las manos	V	F
54	Generalmente en mi familia cada persona solo confía en si misma cuando surge un problema	V	F
55	En mi casa nos preocupamos poco por los ascensos en el trabajo o las notas en el colegio.	V	F
56	Alguno de nosotros toca algún instrumento musical.	V	F
57	Ninguno de mi familia participa en actividades recreativas, fuera del trabajo o del colegio.	V	F
58	En mi familia, creemos en algunas cosas en las que hay que tener Fe.	V	F
59	En mi casa, nos aseguramos que nuestros dormitorios queden limpios y ordenados.	V	F

60	En las decisiones familiares de mi casa, todas las opiniones tienen el mismo valor.	V	F
61	En mi familia, hay poco espíritu de trabajo en grupo.	V	F
62	En mi familia, los temas de pagos y dinero se tratan abiertamente.	V	F
63	Cuando hay desacuerdos en mi familia, todos nos esforzamos para suavizar las cosas y mantener la paz.	V	F
64	Los miembros de mi familia reaccionan firmemente unos a otros, para defender sus derechos	V	F
65	En mi familia, apenas nos esforzamos para tener éxito.	V	F
66	Los miembros de mi familia, practicamos siempre la lectura.	V	F
67	En mi familia, asistimos a veces a cursos de capacitación por afición o por interés.	V	F
68	En mi familia, cada persona tiene ideas distintas sobre lo que es bueno o malo.	V	F
69	En mi familia, están claramente definidas las tareas de cada persona.	V	F
70	En mi familia, cada uno tiene libertad para lo que quiere.	V	F
71	En mi familia, realmente nos llevamos bien unos a otros.	V	F
72	En mi familia, generalmente tenemos cuidado con lo que nos decimos.	V	F
73	Los miembros de mi familia, estamos enfrentados unos con otros.	V	F
74	En mi casa, es difícil ser independientes sin herir los sentimientos de los demás.	V	F
75	“Primero es el trabajo, luego es la recreación “es una norma en mi familia.	V	F
76	En mi casa, ver la televisión es más importante que leer.	V	F
77	Los miembros de mi familia, salimos mucho a recrearnos.	V	F
78	En mi familia, leer la Biblia es algo importante.	V	F
79	En mi familia, el dinero no se administra con mucho cuidado.	V	F
80	En mi casa, las normas son muy rígidas y “tienen” que cumplirse.	V	F
81	En mi familia, se da mucha atención y tiempo a cada uno.	V	F
82	En mi familia, expresamos nuestras opiniones en cualquier momento.	V	F
83	En mi familia, creemos que no se consigue mucho elevando la voz.	V	F
84	En mi familia, no hay libertad para expresar claramente lo que uno piensa.	V	F
85	En mi familia, hacemos comparaciones sobre nuestro rendimiento en el trabajo o el estudio.	V	F
86	A los miembros de mi familia, nos gusta realmente el arte, la música o la literatura.	V	F
87	Nuestra principal forma de diversión es ver la televisión o escuchar la radio.	V	F
88	En mi familia, creemos que el que comete una falta tendrá su castigo.	V	F
89	En mi casa, generalmente después de comer se recoge inmediatamente los servicios de cocina y otros.	V	F
90	En mi familia, uno no puede salirse con su capricho.	V	F

	INFORMACIÓN SOBRE ACTITUD EMPREDEDORA	En desacuerdo	Medianamente en desacuerdo	Medianamente de acuerdo	De acuerdo
1	Hago las cosas con mucha fe y eso me ayuda a conseguir lo que me propongo				
2	Me gusta conocer cosas nuevas y positivas que me hacen crecer				
3	Actúo por iniciativa propia usando mis habilidades y recursos				
4	Soy capaz de buscar y encontrar trabajo				
5	Siento seguridad contar con evaluaciones continuas de lo que hago				
6	Me da tristeza que la gente mire a los jóvenes con poca seriedad para el trabajo				
7	Tengo la suficiente motivación para crear mi propio negocio				
8	Lo que esperan mis padres es que termine mi carrera				
9	Mis padres y amigos me ven capaz de emprender mi propio negocio o empresa				
10	Me emociona coordinar esfuerzos de distintas personas en una sola dirección				
11	Sé cómo definir mis metas y compromisos claramente				
12	Es preferible intentar cosas nuevas que prometen aunque no se tenga seguridad del éxito en ellas				
13	Para los padres lo más importante es que su hijo encuentre trabajo al término de su carrera				
14	Veó anticipadamente los riesgos y logros de lo que hago				
15	Autoemplearme implica esfuerzo y riesgos que no me gustaría correr				
16	No me siento seguro de emprender algo si no cuento con la ayuda de alguien más				
17	Evito las actividades rutinarias y las dejo para que otros las hagan				
18	Hago las cosas que veo prometedoras, aunque tenga en ellas riesgo de perder tiempo y esfuerzo				
19	Me molesta la incertidumbre y el riesgo que provoca lo desconocido				
20	Estoy seguro de que puedo con la dedicación que reclaman las actividades empresariales				
21	La sociedad espera que los jóvenes al terminar la carrera sigan estudiando				
22	Llevo a cabo actividades que me sacan de la rutina diaria				
23	Me siento feliz al realizar cosas nuevas				
24	Me da coraje que las oportunidades de buen empleo y apoyo para negocios sea más fáciles para los que tienen dinero y relaciones				
25	Busco realizar mis actividades de una forma original				
26	Es mejor emprender una actividad que asegura grandes resultados aunque tenga riesgos				
27	Me desanima que la gente diga que los jóvenes no estudiamos ni trabajamos				

28	Me siento seguro en lugares y tareas predecibles y sin riesgo				
29	Soy capaz de solucionar problemas que otros no consiguen				
30	Me molesta cuando alguien quiere aprovecharse de mis capacidades y habilidades				
31	Conozco mis talentos y los aplica para lograr lo que quiero				
32	Sé cómo generar nuevas ideas y ponerlas en práctica				
33	Cambio las acciones cuando no están resultando en lo esperado				
34	Encontrar un trabajo es cuestión de suerte				
35	Me comunico con entusiasmo con personas que tienen éxito				
36	Es de mala suerte planear un negocio, es mejor esperar una oportunidad				
37	Mi familia desea que salga preparado para ser empleado y vivir bien				
38	Para mis amigos emprender implica trabajar un tiempo				
39	Identifico, calculo y controlo los riesgos de lo que hago				
40	Sé que las oportunidades de negocio o de autoempleo dependen de mi iniciativa y capacidades				
41	Identifico oportunidades personales y se cuales son factibles				
42	La crisis económica del país limita las posibilidades de empleo y autoempleo				
43	Buscar empleo es preferible que arriesgar tiempo y esfuerzo en un autoempleo				
44	Me molesta reconocer que se necesitan "palancas" para emprender un negocio o empresa				
45	Me molesta sentir la presión de mi familia de que tenga que trabajar al terminar la carrera				

	INFORMACIÓN SOBRE ACTITUD EMPREDEDORA	En desacuerdo	Medianamente en desacuerdo	Medianamente de acuerdo	De acuerdo
1	Hago las cosas con mucha fe y eso me ayuda a conseguir lo que me propongo				
2	Me gusta conocer cosas nuevas y positivas que me hacen crecer				
3	Actúo por iniciativa propia usando mis habilidades y recursos				
4	Soy capaz de buscar y encontrar trabajo				
5	Siento seguridad contar con evaluaciones continuas de lo que hago				
6	Me da tristeza que la gente mire a los jóvenes con poca seriedad para el trabajo				
7	Tengo la suficiente motivación para crear mi propio negocio				
8	Lo que esperan mis padres es que termine mi carrera				
9	Mis padres y amigos me ven capaz de emprender mi propio negocio o empresa				
10	Me emociona coordinar esfuerzos de distintas personas en una sola dirección				
11	Sé cómo definir mis metas y compromisos claramente				
12	Es preferible intentar cosas nuevas que prometen aunque no se tenga seguridad del éxito en ellas				
13	Para los padres lo más importante es que su hijo encuentre trabajo al término de su carrera				
14	Veó anticipadamente los riesgos y logros de lo que hago				
15	Autoemplearme implica esfuerzo y riesgos que no me gustaría correr				
16	No me siento seguro de emprender algo si no cuento con la ayuda de alguien más				
17	Evito las actividades rutinarias y las dejo para que otros las hagan				
18	Hago las cosas que veo prometedoras, aunque tenga en ellas riesgo de perder tiempo y esfuerzo				
19	Me molesta la incertidumbre y el riesgo que provoca lo desconocido				
20	Estoy seguro de que puedo con la dedicación que reclaman las actividades empresariales				
21	La sociedad espera que los jóvenes al terminar la carrera sigan estudiando				
22	Llevo a cabo actividades que me sacan de la rutina diaria				
23	Me siento feliz al realizar cosas nuevas				
24	Me da coraje que las oportunidades de buen empleo y apoyo para negocios sea más fáciles para los que tienen dinero y relaciones				
25	Busco realizar mis actividades de una forma original				
26	Es mejor emprender una actividad que asegura grandes resultados aunque tenga riesgos				

27	Me desanima que la gente diga que los jóvenes no estudiamos ni trabajamos				
28	Me siento seguro en lugares y tareas predecibles y sin riesgo				
29	Soy capaz de solucionar problemas que otros no consiguen				
30	Me molesta cuando alguien quiere aprovecharse de mis capacidades y habilidades				
31	Conozco mis talentos y los aplica para lograr lo que quiero				
32	Sé cómo generar nuevas ideas y ponerlas en práctica				
33	Cambio las acciones cuando no están resultando en lo esperado				
34	Encontrar un trabajo es cuestión de suerte				
35	Me comunico con entusiasmo con personas que tienen éxito				
36	Es de mala suerte planear un negocio, es mejor esperar una oportunidad				
37	Mi familia desea que salga preparado para ser empleado y vivir bien				
38	Para mis amigos emprender implica trabajar un tiempo				
39	Identifico, calculo y controlo los riesgos de lo que hago				
40	Sé que las oportunidades de negocio o de autoempleo dependen de mi iniciativa y capacidades				
41	Identifico oportunidades personales y se cuales son factibles				
42	La crisis económica del país limita las posibilidades de empleo y autoempleo				
43	Buscar empleo es preferible que arriesgar tiempo y esfuerzo en un autoempleo				
44	Me molesta reconocer que se necesitan "palancas" para emprender un negocio o empresa				
45	Me molesta sentir la presión de mi familia de que tenga que trabajar al terminar la carrera				