

UNIVERSIDAD NACIONAL “HERMILIO VALDIZÁN”

ESCUELA DE POSTGRADO



**“TOMA DE DECISIONES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN
ESTUDIANTES DEL 5° GRADO DE SECUNDARIA DE LA
INSTITUCIÓN EDUCATIVA 2015” PÚBLICA JOSÉ JIMENEZ
BORJA – CERCADO DE LIMA”**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE
MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA PARA EL DESARROLLO SOCIAL**

TESISTA: Ronal RIVA NOVOA

HUÁNUCO – PERÚ

2015

DEDICATORIA

A mí querida familia por su confianza,
amor y cariño que siempre me brindan.

RONAL RIVA NOVOA.

AGRADECIMIENTO

A los Directivos, Profesores y Alumnos de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja – Cercado de Lima, quienes colaboraron para la obtención de los datos que hizo posible esta investigación.

EL AUTOR.

RESUMEN

Es una investigación descriptiva correlacional, orientada a estudiar la relación entre toma de decisión y la actitud emprendedora estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, Se seleccionó una población de 80 estudiantes de ambos sexos del 5° año de educación secundaria.

A dicha población se les aplicó Cuestionario para evaluar la aptitud en la Toma de Decisiones, el cuestionario fue elaborado por Jonifer Benitez (2011) consta de 10 preguntas en las cuales se mide la aptitud para la toma de decisiones con una escala evaluativa de 1 a 3 (nunca, a veces, siempre). Escala de Actitudes Emprendedoras, el instrumento utilizado es la Escala de Actitudes Emprendedoras elaborado por María Asunción Ibáñez Romero (1995), basada en la escala EAO, de Robinson (1987).

El análisis estadístico de los datos obtenidos permite arribar a la siguiente conclusión: Existe relación significativa ($0,475 P < 0,000$), entre toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° año de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima. Y el 100% presentan una mediana capacidad en la toma de decisiones, pero un nivel alto de actitud emprendedora; muy alto 16%, alto 54%, ligeramente por encima de promedio 28% y solo el 3% ligeramente por debajo del promedio.

Palabras clave: actitud emprendedora, decisiones, toma de decisiones.

SUMMARY

Is a descriptive correlational research aimed to study the relationship between decision-making and entrepreneurial attitude 5th grade students of Public Secondary Educational Institution Jose Jimenez Borja district of Lima, a population of 80 students of both sexes were selected 5th year of secondary education.

In this population were administered questionnaire to assess suitability in Decision Making, the questionnaire was developed by Jonifer Benitez (2011) consists of 10 questions where the ability for decision-making with an evaluation scale of 1 is measured 3 (never, sometimes, always). Scale entrepreneurial attitudes, the instrument used is the Entrepreneurial Attitudes Scale developed by María Asunción Ibáñez Romero (1995), based on the EAO scale, Robinson (1987).

Statistical analysis of the data allows us to reach the following conclusion: There is significant (0,475 $P < 0,000$), between decision making and entrepreneurship in students from 5th year of secondary Public Educational Institution Jose Jimenez Borja district of Lima. And 100% have a medium capacity in decision-making, but a high level of entrepreneurial spirit; very high 16%, high 54% average slightly above 28% and only 3% slightly below average.

Keywords: entrepreneurship, decisions, decisions.

PRESENTACIÓN

Desde hace tres décadas, la sociedad en general, y la Institución Educativa en particular, se han propuesto desarrollar toda una cultura del emprendimiento en los sectores poblacionales de jóvenes. Adolescentes y niños; todo ello enmarcado en las posibilidades de desarrollo y crecimiento económico, personal, familiar y grupal que ofrece el actual modelo económico neoliberal.

Así, el emprender, implica la oportunidad de crear su propio puesto de trabajo o gestionar sus fortalezas y habilidades mediante la creación de pequeñas empresas de naturaleza productiva o de servicios; oportunidad que es potenciada por la omnipresencia de las nuevas tecnologías, el internet y el mercado online.

A nivel educativo, se ha propuesto una competencia o pilar que los educandos de todos los niveles deben de desarrollar, que está relacionada con el aprender a emprender en el entorno del presente milenio.

En muchos sistemas educativos de los países latinoamericanos, la competencia de comprender a emprender, ha sido incorporada, desde hace algunos años, como un eje curricular transversal que se aplica en todas las asignaturas cuyos propósitos son formativos de actitudes, habilidades y destrezas básicas propias de la cultura del emprendimiento.

En nuestro medio, muchas instituciones educativas han incluido proyectos para el desarrollo de la cultura emprendedora en el currículo escolar, fomentando el autoempleo.

El desarrollo de una visión y estilo de vida coherente con el autoempleo, supone logro de múltiples competencias personales relacionadas con un proyecto de vida, autodisciplina, responsabilidad interna, autogestión de habilidades y destrezas y altos niveles de motivación de logro, entre otros.

La toma de decisiones es mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, personal, sentimental o empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración).

En la vida de toda persona a diario se presenta un sin número de situaciones que debemos elegir una de ellas, dependerá de las circunstancias, necesidades, intereses y evaluación de factores que nos llevará a tomar una determinada decisión.

En esta investigación se pretende analizar la relación existente entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

La presente investigación ha sido estructurada en cinco capítulos, a saber:

En el capítulo I, se refiere al problema de estudio, teniendo la formulación del problema, objetivos, hipótesis, la justificación o importancia, viabilidad y alcances de la investigación y sus respectivas limitaciones.

El capítulo II, se desarrollan los antecedentes del estudio, las bases teórico-conceptuales y las definiciones de términos.

El capítulo III, hace referencia a los aspectos metodológicos de la investigación, tipo, método y diseño del estudio, así como su población, muestra, los instrumentos de investigación, las técnicas de procesamiento y análisis de datos.

El capítulo IV, se considera los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos y tratamiento de datos, para la prueba de las hipótesis.

El capítulo V, se desarrolla la discusión de los resultados en base a las tablas y gráficos resultantes enriquecidos con las facetas teóricas para realizar un análisis más completo. Finalizando tendremos las conclusiones, sugerencias y sus respectivas referencias bibliográficas y anexos.

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
RESUMEN	IV
SUMMARY	V
INTRODUCCIÓN	VI
INDICE	IX

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción del problema	12
1.2 Formulación del problema	17
- Problema general	17
- Problemas específicos	18
1.3 Objetivo de la investigación.	19
- Objetivo general	19
- Objetivos específicos	19
1.4 Hipótesis y/o sistema de hipótesis	20
1.5 Variables	23
1.6 Operacionalización de variables	24
1.7 justificación e importancia	24
1.8 Viabilidad	25
1.9 Limitaciones	26

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación	27
2.2 Bases teóricas	33
2.3 Definiciones conceptuales	59

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de investigación	61
3.2 Diseño y esquema de la investigación	61
3.3 Población y muestra	62
3.4 Instrumentos de recolección de datos	63
3.5 Técnicas de recojo y procesamiento de datos	71

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Presentar los resultados del trabajo de campo	74
4.2 Prueba de las hipótesis	87

CAPÍTULO V
DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 discusión de resultados	91
CONCLUSIONES	95
SUGERENCIAS	96
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	97
ANEXOS	101

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Una de las características del ser humano es su capacidad de resolver problemas y tomar decisiones. Todos los días las personas resolvemos problemas y esto implica que todos los días tenemos que tomar decisiones; ya sea a nivel personal, familiar, académico, profesional, etc... Los problemas pueden ser sencillos o complejos. Cada una de estas situaciones pueden parecernos fácil o puede significar una alta dosis de tensión en nuestras vidas. (Montes, 2005). Una decisión es una resolución o determinación que se toma respecto a algo. Se conoce como toma de decisiones al proceso que consiste en realizar una elección entre diversas alternativas.

El proceso, en esencia, permite resolver los distintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona en la organización a la hora de tomar una

decisión, entran en juego diversos factores. En un caso ideal, se apela a la capacidad analítica (también llamada *de razonamiento*) para escoger el mejor camino posible; cuando los resultados son positivos, se produce una evolución, un paso a otro estadio, se abren las puertas a la solución de problemas reales y potenciales.

Cualquier toma de decisiones debería incluir un amplio conocimiento del problema que se desea superar, ya que solo luego del pertinente análisis es posible comprenderlo y dar con una solución adecuada sobra decir que ante cuestiones triviales (por ejemplo decidir si tomar agua o zumo de naranja en una comida) el nivel de razonamiento es mucho menos complejo y profundo y se actúa de forma automática, dado que las consecuencias de una decisión equivocada no tienen mayor importancia.

En cambio, ante decisiones verdaderamente trascendentales para la vida, se procede de una manera muy meticulosa, sopesando los potenciales resultados, y el tiempo necesario es mucho mayor. A lo largo del desarrollo de una persona, independientemente de su personalidad y de sus gustos, cada nuevo día trae consigo un número creciente de problemas a resolver, y poco a poco nos vamos convirtiendo en auténticas máquinas especializadas en tomar decisiones.

A simple vista, se puede distinguir entre individuos seguros e inseguros de sí mismo. Los primeros suelen ser determinados, tener siempre claros sus gustos y necesidades, lo cual les facilita la toma de decisiones; los

otros, en cambio, carecen de la autoconfianza necesaria para considerar válidas sus propias ideas, y eso repercute gravemente en los momentos críticos de la vida.

Sin embargo nadie puede liberarse de estas puertas lógicas que incansablemente alteran el flujo de nuestra existencia; las personas inseguras tienen especial dificultad para escoger entre dos o más opciones; pero finalmente lo hacen y de este modo siguen a delante. Así como no hablarse con alguien por motivos tales como no compartir sus ideas es un tipo de relación interpersonal, dilatar una decisión es también un acción que también nace de otra decisión.

Desde el punto de vista psicológico, la toma de decisiones implica un proceso de interacción entre el pensamiento y la acción, en el cual esta última es consecuencia del primero. Dicho de otro modo, las formas de intervención ante una situación dada son tan variadas que cualquier opción que se tome es siempre una entre múltiples posibilidades. Decidirse por una de ellas requiere sopesar las ventajas de varias opciones, esto es lo que supone poner en práctica el pensamiento ejecutivo, o sea la Toma de Decisiones. Vale decir, hacer uso del razonamiento inductivo o deductivo y adoptar una decisión (Sternberg; 2011).

Desde el punto de vista pedagógico, la toma de decisiones es una capacidad que puede ser aprendida por todos, que puede aplicarse con la ayuda de una metodología en el caso de decisiones complejas, y cuyo proceso está basado

en la capacidad de razonamiento, los valores y percepciones de aquel que toma la decisión.

De otro lado, la sociedad actual que vivimos nos plantea entre otros retos educativos a enfrentar, el desarrollo de la capacidad de emprender en los educandos de todos los niveles; dada su naturaleza compleja, competitiva, incierta y de permanente riesgo en todas las dimensiones de la interacción humana, en especial, en la dimensión laboral.

El término emprendimiento se deriva del francés *entrepreneur*, que significa pionero y era la forma como usualmente se denominaba a aquellos individuos aventureros; sin embargo, con el paso del tiempo, este término ha sido utilizado en economía para “identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores” (Castillo, 1999, p.4). Por ello, se puede afirmar que los emprendedores se constituyen no sólo como creadores de empresas, sí que conlleva dimensiones psicológicas, culturales y económicas.

Entre los rasgos de la dimensión psicológica se pueden identificar a la flexibilidad, la innovación, imaginación, liderazgo, capacidad de detectar oportunidades, necesidad de logro y asunción de riesgos, entre otros.

En los últimos años, algunos Institutos tecnológicos y universidades de nuestro país han incluido en los planes de estudio de sus carreras profesionales, asignaturas relacionadas con la competencia de aprender a emprender, en especial, en las asignaturas relacionadas con las ciencias

empresariales y administrativas. Sin embargo, hay la tendencia a extenderlas a otras carreras como las de salud y ciencias sociales.

De igual manera, se observa que en el nivel de educación secundaria se está apostando por brindar a los estudiantes contenidos y experiencias sobre emprendimiento con un propósito formativo de desarrollar actitudes y habilidades básicas con la capacidad de emprender.

Sin embargo, a la fecha no existe un programa integral de desarrollo de la capacidad de emprendimiento en los estudiantes secundarios que comprenda no sólo la educación sobre emprendimiento; si no también, educación para emprender y educación en la empresa (Henry et al.2005), que vaya asociado a un plan de seguimiento, monitoreo y de líneas investigación psicopedagógica.

En cuanto a lo que se debe enseñar para ser emprendedores, Hisrich, Peters, (2002), consideran que los emprendedores deben tener: a) Habilidades técnicas tales como saber comunicarse en forma escrita y oral, conocimientos y habilidades en gestión y organización. b) Habilidades de administración de empresas tales como planificar, tomar decisiones, saber comercializar y llevar la contabilidad. c) Habilidades personales tales como control percibido interno, innovación, asunción de riesgo, perseverancia y liderazgo.

En concordancia con lo anterior, se sugiere que la educación en emprendimiento debe abarcar la parte cognitiva (información, habilidades), afectiva (emoción, temperamento), y comportamental (motivaciones o deseos) indicados por Koironen y Ruohotie (2001).

La Institución Educativa Pública José Jiménez Borja – Cercado de Lima, de: Categoría: Educación Primaria Turno: Continuo sólo en la mañana Características: Polidocente completo, Categoría: Educación Secundaria Turno: Continuo sólo en la tarde. En cuanto a resultados de investigaciones referidas a la toma de decisiones y emprendimiento, en nuestro medio, se desconocen trabajos ejecutados en el nivel de educación secundaria. La poca información existente ha sido reportada en estudiantes universitarios, existiendo por tanto la necesidad de realizar investigaciones en el contexto de la educación básica en adolescente.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Problema General:

¿Qué relación existe entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?

Problemas Secundarios:

- ¿Cuál es el nivel de capacidad para la toma de decisiones que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?
- ¿Cuál es el tipo de actitud emprendedora que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?
- ¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?
- ¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?
- ¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?

- ¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

- Establecer la relación existente entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.

Objetivos Específicos:

- Establecer el nivel de capacidad para la toma de decisiones que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.
- Establecer el tipo de actitud emprendedora que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.
- Establecer la relación entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la

Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.

- Establecer la relación entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.
- Establecer la relación entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.
- Establecer la relación entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.

1.4 HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

Hipótesis General:

- H1** Existe relación significativa entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.

Ho No existe relación significativa entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.

Hipótesis Específicas

H1 Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, presentan una adecuada actitud para la toma de decisiones.

Ho Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima no presentan una adecuada actitud para la toma de decisiones.

H2 Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima presentan una adecuada actitud emprendedora.

Ho Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima no presentan una adecuada actitud emprendedora.

- H3** Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.
- Ho** No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.
- H4** Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.
- Ho** No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.
- H5** Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de

secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

Ho No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

H6 Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

Ho No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

1.5 VARIABLES

Variable independiente:

Nivel de toma de decisiones

Variable dependiente:

Actitud emprendedora

Variables intervinientes:

- Edad: 16 a 18 años.
- Género : Masculino y Femenino
- Grado de escolaridad: 5° grado de secundaria

1.6 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable	Dimensiones	Indicadores
Nivel de Toma de decisiones	Alto Medio Bajo	Respuestas obtenidas en el cuestionario de Toma de Decisiones
Actitud emprendedora	<ul style="list-style-type: none"> • Control percibido interno • Innovación • Planificación/visión al futuro • Autoestima • Motivación de logro 	Respuestas obtenidas en el cuestionario de Toma de Actitud emprendedora

1.7 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El estudio a realizar se justificó en la medida que los datos obtenidos asumen una importancia teórica y práctica.

Importancia Teórica

La importancia del estudio radica en que los datos obtenidos, permitieron llenar el vacío de conocimiento existente en nuestro medio sobre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del nivel secundario, lo cual brindaron la información empírica de base que posibilite la generación de otros problemas de investigación y así conformando un corpus teórico básico sobre esta temática en función a nuestra realidad.

Importancia práctica

Los datos a obtener revisten una importancia práctica, pues permitieron a los directivos de la Institución Educativa diseñar estrategias académicas y metodológicas para facilitar el desarrollo de la toma de decisiones y el fortalecimiento de las actitudes emprendedoras a través del proceso enseñanza-aprendizaje en los estudiantes.

1.8. VIABILIDAD

La investigación es viable porque tuvo factibilidad, fácil acceso a la población (Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima), debido a que he podido observar de cerca a la población de estudio.

Los recursos económicos para solventar los gastos que demandó hacer la investigación fue autofinanciado, y en el aspecto de los recursos

institucionales, contamos con el apoyo de la Institución donde están ubicados los sujetos que son el objeto de estudio de la investigación.

También es viable porque la investigación tiene relevancia, debido a la naturaleza del problema que nos ha permitido aportar nuevos conocimientos a los ya existentes, mediante la realización de la investigación.

A su vez teniendo en cuenta la metodología de investigación fue de tipo descriptivo correlacional y el diseño de investigación que se utilizará fue no experimental porque no manipulamos deliberadamente las variables de estudio.

1.9 LIMITACIONES

Entre las limitaciones con que nos encontramos en el desarrollo de la presente investigación fueron las siguientes.

- El acceso limitado a los centros de documentación, bibliotecas de las Escuelas de Postgrado para la revisión de la información teórica que serviría de base para el desarrollo del marco teórico.
- Ausencia de antecedentes de investigación a nivel nacional en relación a las variables de estudio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICOS

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

A continuación describiremos los trabajos más relevantes en función a las variables de estudio.

Antecedentes Nacionales

González (2004) realizó la investigación titulada: Capacidad emprendedora en estudiantes ingresantes a la Universidad Inca Garcilaso de la Vega en relación al género y la especialidad de estudios. Semestre 2003-I. El estudio tuvo como objetivo principal describir y comparar la capacidad emprendedora de los estudiantes ingresantes a la Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Se postuló como hipótesis general la existencia de diferencias significativas en la capacidad emprendedora en los estudiantes ingresantes en relación al género y especialidad de estudios. La muestra de estudio estuvo conformada por 316 alumnos ingresantes matriculados en el primer semestre del año 2003-I, de ambos sexos, de las especialidades de Administración, Derecho e Ingeniería

de Sistemas. Para medir la capacidad emprendedora se utilizó la Escala de Habilidad Emprendedora desarrollada por Flores (2003), la misma que consta de 20 ítems, agrupados en 5 áreas: área de conocimiento de sí mismo, autoconfianza, visión de futuro, motivación de logro, planificación y persuasión. El procesamiento y análisis estadístico de los datos obtenidos, permitieron afirmar la existencia de diferencias significativas en la capacidad emprendedora en los estudiantes ingresantes de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega en relación al género y especialidad de estudio. Aquellos que no trabajan ni tienen negocio propio (47%), tienen como objetivo concluir sus estudios (27,65%), realizar sus prácticas profesionales (26,59%), crear su negocio propio (25,55%), buscar trabajo (17,02%) y salir al extranjero (3,19%). Datos con los que el autor trata de demostrar la escasa actitud de emprendimiento de los estudiantes, explicando que aquellos que dicen tener negocio propio se refieren al negocio de sus padres.

Espinoza (2004) realizó el estudio titulado: Las aptitudes y actitudes empresariales de los estudiantes de administración en las universidades públicas de Lima y Callao. Trabajó con una muestra de 200 alumnos, encontró que el 56,5% no tiene trabajo dependiente, y el 43,5% tiene trabajo dependiente. En el primer caso, el 16,81% indican tener negocio propio y el 83,19% no tener negocio propio; en el segundo caso, el 9,5% señala tener negocio propio, y el resto no tiene negocio propio.

Loli y cols. (2008) dan cuenta de una investigación desarrollada sobre la actitud emprendedora de los estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de

San Marcos y su relación con algunas variables demográficas en una muestra de 182 sujetos; hallando que la mayoría de estudiantes tiene una actitud positiva hacia la creatividad y el emprendimiento, y que existe una relación significativa con variables de edad, ciclo de estudios, facultad a la que pertenecen, desarrollo de emprendimiento y sector de actividad para emprender. Un diagnóstico del potencial emprendedor realizado en la Universidad Católica del Perú, en una muestra de 460 estudiantes del cuarto y décimo ciclo de estudios, informa que el 71% de los estudiantes planeaba formar una empresa y que el 6% ya contaba con una empresa, aunque no indica si éstas eran propias o de la familia

Loli y otros (2010) realizaron una investigación sobre las actitudes de creatividad y emprendimiento en estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería y su relación con algunas variables sociodemográficas. El objetivo del estudio es conocer las actitudes de creatividad y emprendimiento de los estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería y su relación con algunas variables demográficas y sociales en una muestra de 202 sujetos que realizan estudios universitarios de ingeniería en diversas especialidades, encontrándose todos ellos entre el primer y décimo ciclo de estudios. El análisis de los resultados muestra que la mayoría de los estudiantes universitarios tienen una actitud positiva hacia la creatividad y el emprendimiento. Así mismo, la correlación entre la creatividad y los componentes del emprendimiento arroja una asociación significativa y positiva. Sobre las variables demográficas y sociales y su relación con los niveles del emprendimiento (bajo, normal y alto),

existe diferencia significativa de acuerdo a los ciclos de estudio en los que se encuentran, la experiencia laboral, la intención de desarrollar un negocio y la necesidad de asistencia financiera; es decir, la intervención de dichas variables permiten inferir diferencias de percepción en los niveles de creatividad y el emprendimiento.

Antecedentes Internacionales

García (2005) realizó la investigación sobre: El nuevo reto. La Toma de decisiones para la elección de una carrera universitaria. El presente estudio realizado sobre la toma de decisión para la elección de carrera se hizo a 3 grupos de estudiantes de 4to semestre de preparatoria seleccionados al azar de los cuales fueron 44 hombres y 36 mujeres, preparado para conocer si estaban seguros de su elección de carrera, quien los apoyaba y cuáles eran sus obstáculos para tal ingreso. Los resultados mostraron que la mayoría de los estudiantes eligen con certeza su elección, no hay diferencia en el género, ni existe algún obstáculo para elegir su carrera.

Molla (2007) realizó una investigación titulada: la formación universitaria y su relación con el desarrollo de actitudes emprendedoras. Un estudio comparativo entre Facultades de la Universidad Nacional de La Plata. En la presente investigación se incursiona concretamente en el análisis de la influencia de la formación universitaria sobre de las actitudes emprendedoras de los alumno de tres carreras de la UNLP, consideradas profesionalistas, comparando la situación en el primer año, y el último de sus respectivas carreras. El presente

es un trabajo de tipo descriptivo. Se utilizó principalmente una fuente de información primaria, basada en un relevamiento realizado a 320 alumnos de 1er y 5to año de las facultades de Informática, Cs. Económicas y Cs. Agrarias y Forestales, todas pertenecientes a la UNLP. Arribando a la siguiente conclusión: La facultad que presenta mayor cantidad de alumnos de 1er año que creen obtener mayores ingresos del empleo en relación de dependencia en una gran empresa, es la FI. Entre los alumnos de 5to año, es la Facultad de Cs. Económicas quien posee mayor porcentaje de alumnos con esta expectativa.

Espíritu (2011) en su investigación titulada: Actitud emprendedora en estudiantes universitarios, analiza la influencia que ejerce los valores y los rasgos de personalidad en la actitud emprendedora. Los participantes elegidos para llevar a cabo el presente estudio fueron los estudiantes universitarios matriculados en titulaciones directamente vinculadas con la Administración de Empresas en las Universidades Públicas de la Comunidad Autónoma de Madrid. Estas son: la Universidad Complutense de Madrid (con dos centros, la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales y la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales), la Universidad Rey Juan Carlos, la Universidad Autónoma de Madrid y la Universidad Carlos III. Esto suponía una población total de 11590 estudiantes para el año 2006. Para obtener la información fue a través de un cuestionario aplicado directamente a la muestra de estudiantes, siendo por tanto, nuestro nivel de análisis el individuo. Para la elaboración del cuestionario, se recurrió a investigaciones previas relacionadas con las

variables de estudio: espíritu emprendedor, características sociodemográficas, rasgos de personalidad, valores en el trabajo y aspectos relacionados con la formación. Mediante el análisis crítico de las propuestas teóricas y las escalas empleadas en estos trabajos, construimos nuestro propio cuestionario. Se concluyó que existía una influencia directa entre los valores y los rasgos de personalidad en la actitud emprendedora entre los estudiantes universitarios.

Gonzáles y otras (2011) realizaron una investigación titulada: Un estudio comparativo de estilos de toma de decisión entre estudiantes novatos y avanzados de enfermería de la UNAM. Las autoras presentan un estudio transversal y comparativo sobre la toma de decisiones en los procesos de enseñanza aprendizaje en alumnos de tres escuelas de enfermería de la UNAM. El instrumento utilizado fue la Escala de Toma de Decisión. Para el análisis de los resultados se utilizaron medidas de tendencia central y de dispersión y la t de student para muestras independientes a fin de comparar las diferencias entre novatos y avanzados. Entre los principales resultados encontramos que los estilos de toma de decisión a los que más recurren los estudiantes no son los más idóneos y que existen diferencias mínimas entre ambos grupos (novatos y avanzados), aunque algunas son significativas.

Campos y Méndez (2012) realizaron el estudio sobre la enseñanza del emprendimiento a partir del aprendizaje basado en problemas (ABP) en la educación media técnica. La presente investigación busca contribuir al mejoramiento de la calidad de los procesos escolares desarrollados para el fomento de una cultura emprendedora que facilite la formación de estudiantes

emprendedores en la educación media técnica. Para ello, se realizó la caracterización del estado actual de la enseñanza del emprendimiento a partir del análisis de las principales tendencias teóricas e investigativas relacionadas con el tema, los documentos normativos y la indagación sobre los procesos de enseñanza y aprendizaje del emprendimiento en la Institución Educativa Ciudadela Siglo XXI (Florencia-Caquetá) y, posteriormente, la consolidación de las orientaciones didácticas. La investigación es de carácter descriptivo – interpretativo e hizo uso de la complementariedad de los métodos cualitativos y cuantitativos. Los principales resultados de la identificación del estado actual del problema evidenciaron una tendencia economicista del emprendimiento y su enseñanza, procesos de enseñanza y aprendizaje influenciados por tendencias tradicionales y de la escuela activa; se reflejó además, una perspectiva técnica del currículo institucional, como respuesta a los criterios normativos nacionales y a las divergencias entre el currículo propuesto y el desarrollado.

2.2. BASES TEÓRICAS

A) TOMA DE DECISIONES

Concepto de toma de decisiones:

La toma de decisiones es una continua acomodación y reacomodación de los diferentes momentos que se viven y de la información que con ellos se va obteniendo (Gelatt, 1989). Los conocimientos que las personas dicen poseer en relación con los distintos factores que precisan para que sus decisiones no

sean inconsistentes, azarosas y precipitadas son, con excesiva frecuencia, muy limitados.

Cuando se piensa en el proceso de toma de decisiones, casi siempre se asocia con determinaciones importantes en la vida de la persona, como pueden ser la elección vocacional, una compra importante (casa, inversiones) , etc. Sin embargo, la vida de un estudiante está llena de oportunidades para poder practicar este proceso cognitivo en situaciones que aparentemente no parecen tan relevantes. Luego reconocer la multiplicidad de circunstancias en las que se puede ser consciente de lo que debe decidirse es el primer paso para avanzar en dicho proceso.

LAS ETAPAS DE LA TOMA DE DECISIONES

Las etapas por las que pasa una persona para tomar una decisión son las siguientes:

- Identificar la toma de decisiones que se aborda, teniendo en cuenta los objetivos.
- Analizar cuáles son nuestras opciones
- Evaluar opiniones propias y de otros
- Identificar las mejores opciones
- Poner en práctica las medidas a tomar

Desarrollo del Proceso de Toma de Decisiones

La capacidad para tomar decisiones puede verse influida negativamente, entre otros, por los factores siguientes: a) problemas emocionales que bloquean la mente y la acción; b) la impulsividad de la conducta y del pensamiento, pues con frecuencia uno se apresura y trata de hacer lo primero que se le ocurre, sin darse tiempo a preparar otras opciones; c) fundamentar las decisiones en informaciones restringidas, indirectas y no claras; d) una falta de evaluación de las consecuencias derivadas de lo que se decida; e) la pereza mental y física para situación o problema; f) tener miedo al compromiso personal. Ser consciente de estos factores puede motivar al individuo a cambiar de actitud, a conocer y a poner en práctica nuevas estrategias.

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

TOMA DE DECISIONES
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es lo que hace a esta decisión necesaria? 2. ¿Cuáles son mis opciones? 3. ¿Cuáles son las consecuencias probables de cada opción? 4. ¿Qué importancia tienen? 5. ¿Qué opción es la mejor a la luz de sus implicaciones?

Fuente: Sanz de Acedo, 1998

La persona que toma una decisión entiende por qué la misma es necesaria, pues ya ha considerado cuantas opciones son posibles, ha valorado sus consecuencias para sí y para los demás, a corto y a medio plazo, y ha estimado el grado de probabilidad y de relevancia de cada una de ellas.

Modelos explicativos de la toma de decisiones

El estudio de la toma de decisiones en psicología tuvo sus orígenes en los modelos de decisión óptima elaborados por los filósofos y los economistas. Estos modelos intentan determinar el mejor curso de acción en un ambiente dado para obtener unas determinadas metas.

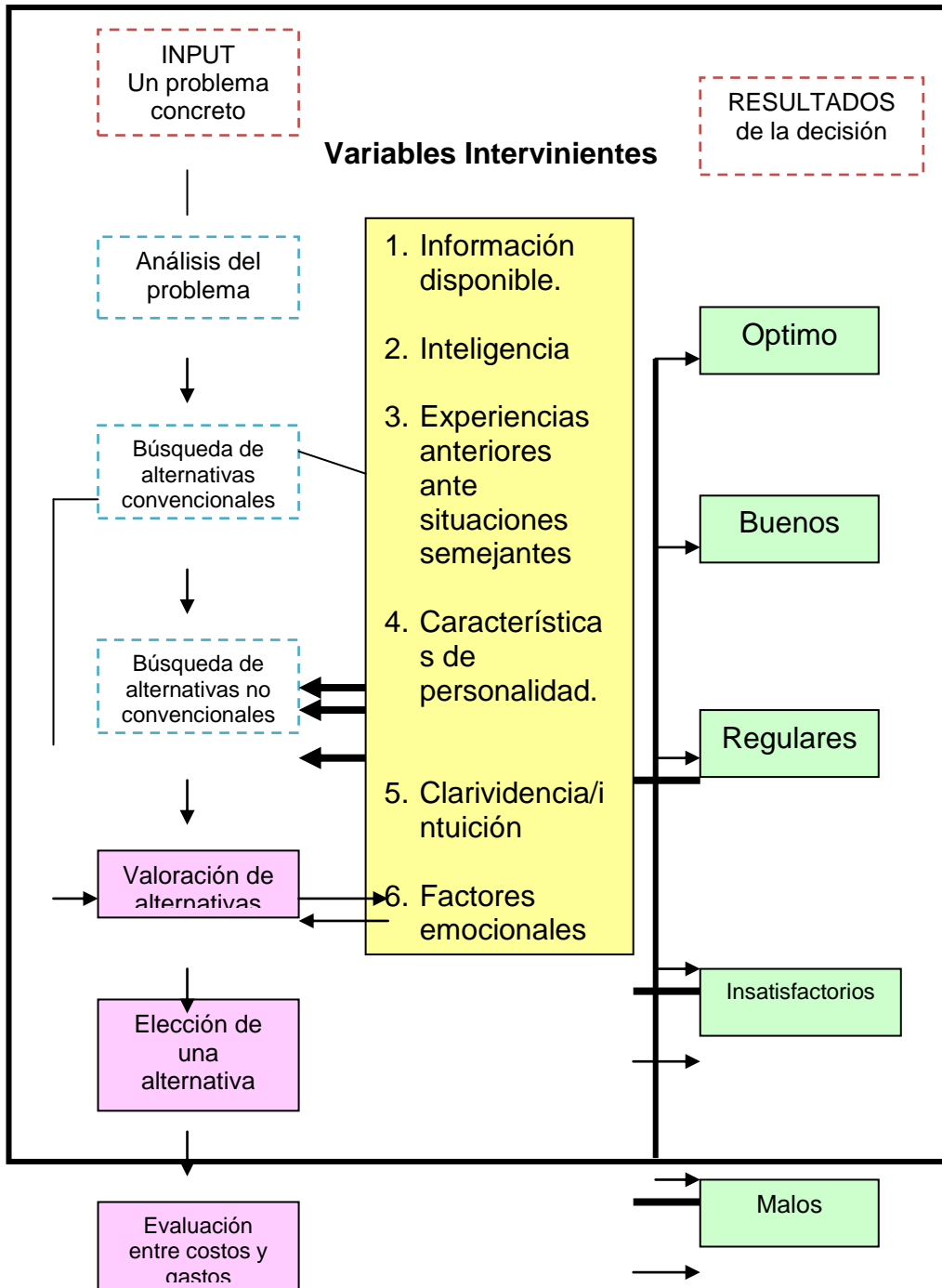
A continuación proponemos un modelo de toma de decisiones adaptado por DuBrin (1975).

Cuando nos enfrentamos a un problema, cualquiera que sea su complejidad, excepto cuando tenemos soluciones estereotipadas para él (por ejemplo, lavarnos los dientes, que siempre realizamos de la misma manera), comenzamos **analizando el problema** en sus distintos elementos. Así, cuando tenemos que hacer un viaje, hacemos un repaso de las cosas importantes que no queremos dejar olvidadas: documentación, llaves, si hemos cerrado el gas, el agua, etc. Ante problemas para cuya solución tenemos respuestas satisfactorias utilizamos **decisiones convencionales**, en la seguridad que solucionarán el problema (cerramos la llave de paso del gas, cortamos la corriente eléctrica general, etc). Si nos encontramos con una situación en que las decisiones convencionales no son satisfactorias, tenemos que buscar

soluciones no convencionales. Si al llegar a casa nos damos cuenta que nos hemos dejado las llaves dentro, buscaremos una solución no convencional: podemos utilizar una tarjeta de plástico para intentar abrir la puerta, o bien podemos introducir un clip a modo de llave. Antes de intentar poner en marcha cualquiera de estas estrategias podemos pensar en sus ***ventajas e inconvenientes;*** el clip se puede romper dentro de la cerradura, la tarjeta se me puede estropear... El paso siguiente será la toma de decisiones. En ese momento ***elegimos los medios*** que consideramos más eficaces para la consecución de nuestra meta. Finalmente, ***evaluamos los resultados*** obtenidos en nuestra toma de decisión. Por ejemplo, la utilización del clip nos ha dado un resultado óptimo, en cuanto lo hemos introducido en la cerradura, la puerta se ha abierto óptimo, o bien, nos ha costado bastante tiempo hurgando en la cerradura, pero al final se ha abierto (bueno) o bien, hemos tenido que pasar casi una hora hurgando en la cerradura, hasta que conseguimos abrir la puerta (regular), o bien, no hemos podido abrir la puerta (insatisfacción), o incluso, no sólo no hemos abierto la puerta sino que hemos estropeado la cerradura (malo). Cuando el resultado de aplicar soluciones convencionales no es satisfactorio, entonces se intentará buscar alternativas no convencionales. En el caso de que las alternativas no convencionales den resultados satisfactorio, éstas se convertirán en adelante en alternativas convencionales.

MODELO DE TOMA DE DECISIONES

(Adaptado de DuBrin)



Morris (1990) nos dice que hay dos modelos básicos para explicar la toma de decisiones, y estos son:

- 1) **El modelo compensatorio:** Este nos permite actuar de forma rigurosamente científica, se vale de un análisis pormenorizado de la situación para indicar la decisión. En este caso, se clasifica las opciones en cada uno de los criterios para ver cómo los aspectos atractivos de cada opción compensan los menos atractivos. Esta evaluación nos permite tener una elección más racional, dada la información de que se dispone.

- 2) **El modelo no compensatorio:** La mayoría de las personas no sigue un sistema tan preciso para tomar decisiones. Aquí las debilidades en uno o más criterios no compensan las fortalezas en otros criterios; se utilizaría la táctica de la eliminación por aspectos para descartar opciones específicas si no cumplen con uno o dos de nuestros requisitos, sin considerar cuánto satisfacen otros criterios. (Reed, 1988).

d) Conflictos que se presentan al tomar una decisión

En el proceso de toma de decisiones existe con mucha frecuencia cierta intensidad y particularidad de conflictos que abarcan desde las decisiones simples con menor tensión-conflictiva hasta las

decisiones de gran importancia de mayor tensión-conflictiva. Los conflictos más comunes al tomar decisiones son:

Conflictos de atracción- atracción

En muchas ocasiones nos encontramos atraídos a la misma vez por dos metas que se excluyen mutuamente, es decir, que no podemos alcanzar las dos metas al mismo tiempo, y la persona deberá tomar una decisión respecto a cual de las metas va a elegir. A estas situaciones de conflicto decisional se les llama atracción-atracción porque las dos metas tienen un valor o valencia positiva.

De los diversos tipos de conflicto decisional, los de atracción-atracción son por lo general los que se pueden resolver con mayor facilidad, aunque sería normal el que vaciláramos por algún periodo de tiempo razonable antes de decidir cuál meta escoger. Más claramente, la duración del periodo de indecisión va a depender de dos elementos:

1. De la equivalencia de las dos metas (circunstancias, personas u objetos)
2. De la importancia que tenga para nosotros el escoger.

A medida que las dos metas se hacen más parecidas en su nivel de atracción o valor positivo, el periodo de vacilación aumenta, lo mismo que la tensión psicológica que produce el conflicto de la elección.

Conflictos de evitación-evitación

Nuevamente, de cuando en cuando la vida nos enfrenta a situaciones donde deberemos tomar la decisión de escoger entre dos metas no-atractivas o indeseables. Puede decirse que en estas circunstancias nos encontramos “entre la espada y la pared”. Por ejemplo, el decidir si seguimos en el trabajo que nos desagrada o el desempleo o el niño que deberá escoger entre el aceite de ricino o el de bacalao.

Los conflictos de tipo evitación-evitación, por lo común dan como resultado una vacilación e indecisión más larga u también se produce una tendencia a evitar la decisión y, por consiguiente, la elección, lo cual puede terminar en un problema de postergación, o el evitar por completo las circunstancias de la decisión.

Obviamente, algo muy recomendable en estas circunstancias es evaluar cuidadosamente a través del proceso de decisión la alternativa con menor valencia indeseable o como dice el dicho popular “escoger de dos males el menos malo” y accionar de inmediato.

Conflictos de atracción-evitación

Este es un tercer tipo de conflicto común con el cual podemos encontrarnos al tener que realizar decisiones en circunstancias donde las metas (personas, objetos o situaciones) resultan tener para nosotros un valor positivo y negativo

a la misma vez, es decir, que tienen algo que nos gusta y algo que nos disgusta al mismo tiempo.

Se dice que estos objetivos son o crean “ambivalencia”, porque producen sentimientos de atracción y repulsión a la misma vez. Por ejemplo, deseamos casarnos con nuestra novia, pero nos molesta tener que perder la libertad para salir con otras muchachas, someternos a la operación riesgosa que puede aliviar nuestro padecimiento, etc.

“Los sentimientos de ambivalencia pueden ser normales o pueden llegar a causar serios trastornos psicológicos dependiendo de la importancia del conflicto de atracción-evitación y dependiendo de la manera en que se resuelva la decisión de la escogencia”.

El concientizarnos de la posibilidad de que surjan algunos de estos conflictos mientras tratamos de tomar decisiones nos coloca en posición de poder resolverlos más acertadamente, y entonces escoger nuestras alternativas de mayor beneficio

B) ACTITUD EMPRENDEDORA

a) Concepto de emprendimiento

La palabra emprendedor proviene del francés entrepreneur (pionero), siendo utilizada inicialmente para referirse a estos aventureros como Colón que se venían al Nuevo Mundo sin saber con certeza que esperar. Hoy en día, es esta

misma actitud hacia la incertidumbre lo que caracteriza al emprendedor. Posteriormente se fue utilizando el término para identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores. Fue Schumpeter, profesor de Harvard, quien se utilizó por primera vez el término para referirse a aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados. Contraponiéndose a esta teoría, la escuela austríaca manifestó una discrepancia con respecto al término, pues muchos emprendedores lograban mejorar y hacer más eficientes la red comercial, anulando las turbulencias y creando nuevas riquezas. Hoy en día se aceptan ambas como actitudes emprendedoras, pero los patrones de enseñanza para uno u otro son en cierto modo diferentes.

Las investigaciones de percepciones de los ejecutivos describen el espíritu emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. La prensa popular, por otra parte, a menudo define el término como la capacidad de iniciar y operar empresas nuevas. Esa visión es reforzada por nuevas empresas como Apple Computer, Domino's Pizza y Lotus Development.

Ninguna definición del emprendimiento es lo suficientemente precisa o descriptiva para los ejecutivos que desean tener más espíritu emprendedor. Todo el mundo desea ser innovador, flexible y creativo. Pero por cada Apple, Domino's y Lotus, hay miles de nuevos negocios, tiendas de ropa y firmas consultoras que presumiblemente han tratado de ser innovadoras, de crecer y

de mostrar otras características que demuestran la existencia de espíritu emprendedor en un sentido dinámico, pero que han fracasado (Gross, 1996).

Para comparar las etapas iniciales de un negocio con el espíritu emprendedor, es necesario referirse a un estudio realizado en 1983 por McKinsey & Company para la American Business Conference. En él se llegó a la conclusión de que muchas compañías maduras, de tamaño mediano, con ventas anuales de entre 25 y mil millones de dólares, desarrollan constantemente nuevos productos y mercados y también crecen a tasas que exceden en mucho los promedios en los Estados Unidos. (Cavanagh y Clifford, 1983).

Más aún, todos conocemos bien muchas de las corporaciones más grandes— IBM, 3M y Hewlett-Packard son sólo algunas de las más conocidas— que practican habitualmente la innovación, la aceptación de riesgos y la relatividad y siguen expandiéndose.

De modo que la definición de emprendedor está más enfocada al preguntar: ¿Cómo puedo hacer que la innovación, la flexibilidad y la creatividad sean operacionales?

Para ayudar a estas personas a descubrir algunas respuestas, primero debemos analizar el comportamiento derivado del espíritu emprendedor. Para empezar, deberíamos descartar la noción de que el espíritu emprendedor es un rasgo que algunas personas u organizaciones poseen de una manera completa y del cual otras están totalmente desprovistas. Es más realista considerar el

espíritu emprendedor en el contexto de un rango de comportamiento. (Baron, 1997).

b) Desarrollo teórico de la enseñanza del emprendimiento

El término emprendimiento se deriva del francés *entrepreneur*, que significa pionero y era la forma como usualmente se denominaba a aquellos individuos aventureros; sin embargo, con el paso del tiempo, este término ha sido utilizado en economía para “identificar a quien comenzaba una empresa y el término fue ligado a empresarios innovadores” (Castillo, 1999, p.4). Por ello, se puede afirmar que los emprendedores se constituyen no sólo como creadores de empresas, sino como sujetos con capacidades adicionales que les permiten ser pioneros en las actividades que realicen. Adicionalmente, el término *entrepreneurship* (en inglés) que se traduce como emprendimiento, se asocia con espíritu empresarial para autores como Varela (1991) y Crissien (2008); sin embargo para Pereira (2007) “es equivocado utilizar indistintamente las expresiones espíritu emprendedor y espíritu empresarial” (p.16), debido a que el primero se centra en el individuo y sus dimensiones psicológicas, culturales y económicas y, el segundo, parte de la existencia o el fomento de empresas. Esta investigación se afilia más a la primera acepción y asume que ella es condición de posibilidad para la segunda.

Los principales referentes del emprendimiento y su enseñanza se basan en el desarrollo de teorías económicas que buscan el aumento de la riqueza desde la concepción capitalista, que centran las oportunidades emprendedoras en aspectos de tipo eficientista para propender por la consecución de riqueza, y

que subvaloran los amplios beneficios para el desarrollo personal y colectivo que pueden ser alcanzadas cuando se conciben de forma diferente. No obstante, con el transcurso de la historia, la sociología y la psicología han contribuido en la generación de discursos en torno al emprendimiento, su enseñanza y el emprendedor que se orientan hacia el desarrollo de la cultura para el emprendimiento como base fundamental para el desarrollo de sociedades cultural, social y por supuesto, económicamente más equilibradas.

Hacia los años 50 el economista Joseph Schumpeter (citado en Castillo, 1999) concibió el emprendimiento como un desequilibrio en el sistema económico que se generaba por las acciones del emprendedor, caracterizado por ser “una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones” (p.5) y que debía contar con las capacidades técnicas, experiencia e intuición. Para la Escuela de Schumpeter, las acciones de los emprendedores debían generar desequilibrios en las actividades económicas y de esta manera permitir el paso de una situación existente a otra; esta concepción genera diversas discusiones dado que dichos cambios o transformaciones deben estar en función de promover y aumentar las diferencias que existen entre quienes lideran las actividades económicas y los espectadores; diferencias que aumentan las desigualdades sociales, económicas y culturales entre las sociedades. Se asume el emprendedor más como factor de exclusión que de inclusión social.

En contraste con la visión de Schumpeter, la Escuela Austriaca (Castillo, 1999), concebía que cualquier persona era poseedora de las capacidades para el

emprendimiento y que ello no la hacía extraordinaria; así mismo, las acciones de los emprendedores no buscaban generar nuevas situaciones, por el contrario, se buscaba generar cambios en una misma situación con el fin de mejorarla. Sin embargo, esta concepción al basarse en el oportunismo de las situaciones, es decir “las actividades típicas se orientan a la búsqueda de las asimetrías e ineficiencias que otros no han percibido y sobre las cuales existe una ganancia potencial” (Castillo, 1999, p.7), puede permitir la competencia desleal y el aprovechamiento de situaciones poco éticas, que ponen en riesgo la formación de ciudadanos socialmente responsables del crecimiento y desarrollo económico del entorno.

Para Madrigal et al. (2006) el emprendedor es “aquel individuo que cuenta con las habilidades y actitudes necesarias para percibir oportunidades de negocio, establecer una empresa, y desarrollarla en forma sustentable, aún a pesar del riesgo e incertidumbre que esto implica” (p.4), lo que sugiere que el individuo solo es emprendedor cuando las habilidades que desarrolla están orientadas exclusivamente a la creación y sostenimiento de las ideas de negocios, sin tener en cuenta al individuo como ser social y potenciador de transformaciones en la sociedad.

Desde otra perspectiva, existen concepciones que se acercan aún más al desempeño personal de cada sujeto, donde la generación de empresas no es el fin último y condicionante de la acción emprendedora, sino que hay una confluencia de factores que indican que un emprendedor es un ser social, que

busca su transformación personal y a partir de esta, la de su entorno. Así, Calixto, Díaz, Ortegón, Ortiz y Toro (2005) conciben al emprendedor como:

Aquella persona que proyecta sus actividades, se plantea metas y objetivos claros, desarrolla sus potencialidades y es generador de cambios. Es además responsable de su vida y comprende que, lo que es y lo que ha logrado, depende principalmente de su propio quehacer. (p.28)

Para McClelland, un emprendedor solo puede ser aquella persona “que vive un proceso de innovaciones continuas” (citado por Pereira, 2007, p. 15), en el momento en que las abandona se aleja de su condición emprendedora y puede considerarse como un empresario, por tanto un rol de emprendedor puede ser asumido y abandonado por cualquier persona durante diferentes periodos de tiempo. Por ello, quien desarrolle procesos de emprendimiento debe considerarse como un individuo con capacidades y habilidades que condicionen su éxito en cualquier ámbito en el que se desempeñe, sea de tipo económico o no, además de desarrollar procesos creativos que lo lleven a hacer innovaciones continuas.

De acuerdo con las consideraciones anteriores, se puede afirmar que el emprendimiento es susceptible de ser desarrollado en los sujetos; por tanto, se requiere de procesos de enseñanza orientados a fomentar el emprendimiento y ello va ligado con el propósito con que se plantee, sean fines estrictamente relacionados con el crecimiento económico o su interrelación social, ambiental y económica.

Para Castillo (1999) la enseñanza del emprendimiento no está ligada al número de empresas creadas, sino a elementos que intervienen en ello, como: la facultad de crecer y de crear riqueza, orientada bien hacia la generación de desequilibrio, según la Escuela de Schumpeter o de equilibrio según la escuela Austríaca; La orientación al crecimiento desde la teoría de Drucker y Stevenson; y el encaje de tres puntos básicos: el mercado, las personas y los recursos, de acuerdo con el Modelo Timmons.

De la misma manera, para Gómez, Mira y Martínez (2007) el apoyo al desarrollo de actividades emprendedoras se establece desde los factores económicos y administrativos que fortalecen la creación de empresas, aunque sin desestimar los elementos propios de la personalidad de los sujetos, la cultura, la sociedad, la educación y el carácter institucional que “desempeña un papel clave para crear y mantener condiciones favorecedoras para la creación de empresas” (p.20). Desde esta perspectiva, y sumado a las de las Escuelas de Shumpeter y Austríaca (Castillo, 1999), se entiende que el desarrollo de procesos de emprendimiento está ligado al desarrollo empresarial constituyéndose como la base para el crecimiento económico de una región, sin embargo, en ocasiones se dejan de lado factores multidisciplinarios que comprometen la funcionalidad del emprendimiento, en términos de la disminución de la pobreza y el desempleo.

Martínez (2009) propone que para la enseñanza del emprendimiento se deben promover las competencias emprendedoras desde una visión holística para que los elementos socio-económicos y ambientales se relacionen, se respeten

y se aborden en iguales condiciones y así formar sujetos integrales, autónomos y democráticos que se desenvuelvan en cada una de las esferas de la vida en sociedad para promover “el equilibrio entre un progreso económico sostenible y el desarrollo social y humano” (p.1) que busque evitar los desequilibrios poblacionales dados por sistemas económicos inequitativos que buscan el enriquecimiento de unos y el empobrecimiento de otros.

En ese sentido, Martínez y Carmona (2009) proponen un programa socio-educativo en el que se asumen las competencias emprendedoras como:

Características individuales (aptitudes y rasgos de personalidad) que puestas en práctica facilitan la adquisición de conocimientos, por medio de la educación y de experiencias reales significativas, dando lugar a comportamientos observables que permiten resolver con éxito las diferentes problemáticas, tanto laborales, sociales y medioambientales. (p.12)

Es en este contexto que la educación cumple un papel fundamental a través del desarrollo de enfoques y perspectivas que permitan direccionar la formación en torno a superar la visión eficientista del emprendimiento, al otorgar prelación a resolver las necesidades económicas con la confluencia de los factores sociales, culturales y ambientales necesarios en toda sociedad y en los escenarios en que deben desenvolverse los emprendedores.

En la mayoría de enfoques y perspectivas relacionadas con la enseñanza del emprendimiento se encuentra de manera evidente la tendencia económica; no

obstante, existen elementos teóricos que permiten visualizar la enseñanza del emprendimiento orientada “desde una perspectiva que trasciende el mundo empresarial y el mercado de trabajo como tal” (Martínez & Carmona, 2009, p. 10) lo que permite concebir el crecimiento económico articulado al desarrollo, el progreso y la cohesión social.

c) La educación y el espíritu emprendedor

El desafío del sistema educacional es preparar a los jóvenes para asumir en forma más integral la vida, más allá de entregarles una profesión. Aprender a: conocerse más profundamente, reconocer y valorar sus talentos, actualizarse y estar vigente en el conocimiento, desarrollar un pensamiento creativo y un comportamiento innovador para enfrentar el futuro, desarrollar destrezas sociales para relacionarse con los demás: trabajar en equipo y, por sobre todo, aprender a tener mayor confianza y seguridad en sí mismos, puesto que las respuestas a sus inquietudes y a las exigencias del medio están en ellos.

Entonces, deben aprender a escucharse, mirarse y empoderarse para proyectarse en la vida.

Un sistema de educación moderno debiera impulsar estrategias de enseñanza - aprendizaje basadas en entrenar en los jóvenes su capacidad emprendedora Con la actuación de profesores creativos, críticos y emprendedores. Incorporando en la malla curricular en todos los niveles y ámbitos de estudios

destrezas para emprender, mediante las cuales el joven se sienta con más recursos para desempeñarse en sus estudios y luego en el mundo del trabajo.

Los encargados de la formación de jóvenes, deben ayudarles a erradicar el miedo a emprender. El miedo es una enfermedad de la actitud que paraliza al individuo, impide que actúe. Ellos no se atreven a hacer ciertas cosas; los debemos preparar para superar el temor. El temor se vence enfrentando las situaciones, personas o acciones que asustan.

En un ambiente afectuoso, protegido y bien dirigido, los jóvenes se pueden entrenar para desarrollar el valor de emprender. La actitud emprendedora libre de temores implica una serie de hábitos o conductas recurrentes, las que se van desarrollando y fortaleciendo en la medida que se practican. La idea es facilitar el reconocimiento de estas conductas y entrenar a los jóvenes para la formación de hábitos emprendedores.

Lo anterior requiere de un profesor líder-emprendedor que se transforme en su guía en la formación, ofreciendo un método efectivo para el desarrollo de sus ideas, un marco valórico correcto para actuar, un estímulo permanente para superarse y sobre todo confianza, seguridad y apoyo moral.

d) El perfil del emprendedor exitoso

El estudio de la creación de nuevas empresas así como del propio fenómeno emprendedor, cristaliza en torno a dos conceptos estrechamente vinculados: la

oportunidad y el valor. Es decir, la noción de actividad originada en la búsqueda de la oportunidad en base a la cual se genera valor económico. El emprendedor comienza con una oportunidad y a partir de ella busca los recursos necesarios para explotarla, lo que entra en una cierta contradicción con el concepto admitido, relativo a la empresa establecida, jerárquica y burocrática, donde la primera función de la gerencia consiste en conservar los recursos existentes y mantener e incrementar los activos heredados.

El emprendedor actúa en forma eficaz, produciendo estados de ánimo positivo en el otro, lo que genera un entorno favorable para alcanzar sus metas. Reconoce y lucha por detectar auténticas oportunidades. Siempre hay una idea como base de una oportunidad, pero no todas las ideas son oportunidades. Una oportunidad está basada en la observación de los clientes, de forma que es posible detectar una necesidad real del mercado, resolviendo un problema concreto o cubriendo un nicho en un plazo razonable.

Habitualmente, el emprendedor busca la oportunidad con recursos mínimos o bastante limitados. Esta habilidad de apalancar eficientemente unos recursos limitados es uno de los elementos del proceso emprendedor más fascinantes y misteriosos.

Formarse y entrenarse como emprendedor eficaz es un proceso largo y complejo que requiere de un método y de la práctica de ciertos instrumentos. En primer lugar, se requiere desarrollar habilidades cognitivas, emocionales y sociales en los distintos niveles de educación y capacitación que tenga acceso

y hacerlo en forma sistemática durante su desarrollo en la vida familiar y en su paso por el sistema de educación.

En segundo lugar, estas habilidades necesitan conocimientos y técnicas para que se expresen en conductas eficaces o en lo que denominamos destreza emprendedora.

DESTREZA EMPRENDORA

HABILIDAD NATURAL + CONOCIMIENTOS+ TÉCNICAS Y ENTRENAMIENTO

Este enfoque por otro lado, implica comprender que la formación al interior del colegio, la universidad, la educación a distancia y cualquier otra modalidad de entrenamiento emprendedor requiere que paralelamente se generen en el entorno oportunidades e instrumentos pertinentes para ayudar a concretar las iniciativas de los emprendedores, como son por ejemplo acceso a fuentes de financiamiento, promoción de nuevos mercados, etc.

Asimismo, el perfil psicológico el emprendedor está dado por los rasgos e innovación y capacidad de tomar riesgos, asociados además, con habilidades de: autoconfianza y autoestima, motivación de logro, capacidad de planificación, comunicación eficaz y redes de apoyo, visión de futuro y

habilidades productivas. Estas características se manifiestan en comportamientos, que si se practican deliberadamente se instauran en hábitos los que constituyen su patrón de acción.

Autoconfianza y autoestima

Es el reconocimiento en sí mismo de los valores, conocimientos, emociones y aptitudes innatas, lo que da a la persona el poder, la confianza y la tranquilidad para actuar y enfrentar.

Motivación de logro

Es la necesidad permanente de mejorar, planteándose nuevos desafíos personales con una fuerte decisión por alcanzarlos, desplegando el máximo de energía para emprender las acciones que conduzcan a las metas.

Capacidad de planificación y organización

Pensar antes de actuar, identificando metas concretas o resultados que se desean alcanzar y diseñar planes consistentes para desempeñarse de manera de aprovechar las oportunidades y anular o disminuir las amenazas del entorno.

Visión de futuro positiva y realista

Es la capacidad de proyectarse positivamente visualizando oportunidades y amenazas para anticiparse generando acciones creativas que le permitan construir escenarios favorables a sus propósitos.

Comunicación y generación de redes de apoyo

Capacidad de generar estados de ánimo positivos en las personas de su entorno que se traduzcan en compromisos de apoyo para el desarrollo de sus proyectos o negocio. Es capaz de establecer vínculos con personas e instituciones que aporten su progreso. Se manifiesta a través de técnicas de comunicación efectiva.

e) Comportamiento emprendedor

El comportamiento humano está asociado a nuestras características individuales que provienen de las propiedades de los sistemas constitutivos de nuestro ser; biológico, cognitivo, afectivo y conductual. A lo anterior se agregan factores externos de orden ambiental tales como: las características físicas del ambiente, las tendencias de la época histórica, el tipo de relaciones que nos sustenta, es decir, el significado de los vínculos que establecemos con otros seres, la expresión de apoyo y afecto que nos rodea, las oportunidades que se tengan para aprender, educarse y expresar las potencialidades. O su ausencia, el rechazo y la falta de oportunidades que nos toque vivir.

El sistema biológico:

Corresponde a las características anatómico-fisiológico del organismo. Así, el comportamiento de una persona es parcialmente una función de su herencia, de sus balances hormonales, de la acción de los neurotransmisores, etc. Dentro de las características psicológicas que son fuertemente influidas por los factores biológicos, las siguientes cinco son especialmente significativas para el éxito de un emprendedor, dinamismo, tolerancia a la fatiga, vitalidad, ánimo expansivo, leve predominio del hemisferio izquierdo.

El sistema cognitivo:

Lo componen estructuras mentales que dan forma y contenido a lo que percibimos, pensamos, imaginamos, recordamos, etc. nos aportan información acerca de nuestro entorno y de nosotros mismos. La persona que percibe hechos con precisión y realismo, se adapta mejor al entorno y se proyecta hacia el futuro con bases más sólidas, de manera que tiene mayores probabilidades de éxito al emprender. La lista de características cognitivas deseables en un emprendedor son las siguientes: inteligencia normal, altas expectativas de auto-eficacia, realismo perceptivo, creatividad e imaginación pragmática, iniciativa, locus de control interno, afán de logro, alta competitividad, alta auto-exigencia, adecuados sistemas de retroalimentación y de toma de decisiones, alta exigencia hacia los demás, autonomía e independencia, capacidad de control racional a la respuesta afectiva, ocupación preferencial por logros futuros.

Ninguna de las habilidades es por sí mismas suficiente para esperar resultados positivos, aunque cada una de ellas cultivadas, lo facilitará de manera significativa.

El sistema afectivo:

Los efectos son emociones y sentimientos. Las emociones se entienden como respuestas subjetivas a los estímulos del medio expresadas a nivel corporal y mental como son: pena, alegría, miedo, rabia, amor, etc. Los sentimientos se entienden como una proyección de las emociones en el tiempo pero de menor intensidad tales como; tristeza, melancolía, antipatía, simpatía, encantamiento, etc. En general, las emociones y los afectos llenan de energía que moviliza el sujeto a la acción y por lo tanto influyen en su comportamiento. Así, las necesidades de las personas se transforman en tendencias motivacionales, que son en gran medida afectivas y, mueven la conducta en dirección específica de satisfacer esas necesidades. Las siguientes son algunas características importantes a nivel afectivo del comportamiento emprendedor: alta motivación por el logro, capacidad de perseverancia, entusiasmo y ánimo para la acción.

Aunque al emprendedor le preocupa su proyecto, una perspectiva de conjunto no puede obviar la interacción con los prójimos (Acuña, 1995), sin la cual dejaría de ser falencias severas, pero adicionalmente, la conservación de la perspectiva social de sus acciones es importante para la consecución de sus fines propios, porque: los actos de los demás tienen consecuencias para el sujeto emprendedor, así como los actos del sujeto tienen consecuencia para

los demás, porque el mundo en el que actúa el emprendedor no es un mundo privado, sino que constituye una esfera común a un nosotros compuesto por los prójimos y la propia persona del emprendedor. Lo anterior significa que si uno es emprendedor debe estar consciente que el mundo del nosotros existen socios, con los que puede relacionarse y con quienes, necesariamente interactuar.

2 .3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

Autoconfianza y autoestima.- Reconocimiento en sí mismo de los valores, conocimientos, emociones y aptitudes innatas, lo que da a la persona el poder, la confianza y la tranquilidad para actuar y enfrentar desafíos.

Conducta emprendedora.- Acciones o actividades que le signifiquen a la persona mantener su vida, desarrollarse y alcanzar niveles de mayor bienestar.

Emprendedor.- Persona capaz de hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta.

Motivación de logro.- Necesidad permanente de mejorar, planteándose nuevos desafíos personales con una fuerte decisión por alcanzarlos, desplegando el máximo de energía para emprender las acciones que conduzcan a las metas.

Planificación y organización.- Pensar antes de actuar, identificando metas concretas o resultados que se desean alcanzar y diseñar planes consistentes para desempeñarse de manera de aprovechar las oportunidades y anular o disminuir las amenazas del entorno.

Visión de futuro.- Capacidad de proyectarse positivamente visualizando oportunidades y amenazas para anticiparse generando acciones creativas que le permitan construir escenarios favorables a sus propósitos.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

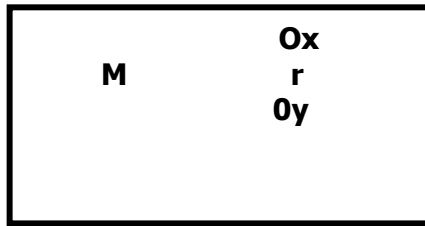
El estudio realizado es de tipo Descriptivo. Según *Hernández, Fernández y Baptista (2010)* los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis.

3.2. DISEÑO DEL ESTUDIO

El diseño de investigación utilizado fue el Descriptivo-Correlacional, ya que se trata de establecer el grado de relación existente entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa José Jiménez Borja – Cercado de Lima.

Según *Hernández, Fernández, Baptista (2010)* este tipo de estudio tiene como propósito medir el grado de relación que exista entre dos o más conceptos o variables (en un contexto en particular).

Al esquematizar este tipo de investigación obtenemos el siguiente diagrama:



En el esquema:

M = Muestra de investigación

Ox, Oy = Observaciones de las variables

◇ Toma de decisiones

◇ Actitud emprendedora

r = Relaciones entre variables

Se asume en este diseño una probabilidad del 90% de correlación entre las variables.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN: La población de estudio estará constituida por todos los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

MUESTRA: De dicha población se seleccionará una muestra representativa mediante la técnica de muestreo probabilística de estudiantes.

Para la estimación del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula.

$$n = \frac{\frac{Z^2 NPQ}{e^2}}{1 + \frac{Z^2 NPQ}{e^2}} =$$

Reemplazando:

$$n = \frac{(3,8416) (0.25) 237}{(0,0025) (179) + (3,8416) (0-25)} \quad n = 80$$

Finalmente la muestra de estudios válida quedó confirmada por 80 sujetos de población.

3.4. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Se utilizaran los siguientes instrumentos:

a) Cuestionario para evaluar la aptitud en la Toma de Decisiones

El cuestionario fue elaborado por Jonifer Benitez (2011) consta de 10 preguntas en las cuales se mide la aptitud para la toma de

decisiones con una escala evaluativa de 1 a 3 (nunca, a veces, siempre).

b) Escala de Actitudes Emprendedoras

El instrumento utilizado es la Escala de Actitudes Emprendedoras elaborado por María Asunción Ibáñez Romero (1995), basada en la escala EAO, de Robinson (1987) que se centra en la medición de cuatro actitudes: necesidad de logro en los negocios, innovación empresarial, control percibido interno de los resultados empresariales, y autoestima relacionada con los negocios. Se trata de una escala desarrollada y validada basada en la teoría de las actitudes, y designada específicamente para predecir las actitudes emprendedoras. En su validación se intentó restringir al máximo la definición del emprendedor, no para limitar otras definiciones conceptuales u operacionales de éste que dependen de conceptos como el éxito, el crecimiento,... sino para seleccionar una muestra de individuos que pudieran ser considerados como emprendedores "puros". Asimismo, aquellos que no pertenecían al grupo de los emprendedores fueron seleccionados de manera escrupulosa para cerciorarse de que nunca habían creado ningún tipo de empresa. La definición operativa de emprendedor utilizada aquí fue la de un individuo que ha creado más de una empresa, siendo la última dentro de los últimos cinco años, y utilizando en ese proceso algún tipo de innovación.

Esta escala contiene cuatro subescalas, cada una de las cuales está formada a su vez por los tres componentes de la actitud: cognitivo, afectivo y comportamental. Esta escala, de los distintos métodos de medición de actitudes existentes, pertenece a la técnica Likert, y está compuesta por ítems a valorar en un continuo de 6 puntos que va desde el "total desacuerdo" al "total acuerdo".

A	B	C	D	E	F
TOTAL DESACUERDO	BASTANTE DESACUERDO	PARCIAL DESACUERDO	PARCIAL ACUERDO	BASTANTE ACUERDO	TOTAL ACUERDO

Sin embargo, la escala es americana, dirigida a una población distinta a nuestra población objeto de estudio, y resulta muy larga al contener un número considerable de ítems (75 en concreto). Por todo ello, tras traducirla al castellano, y adaptarla a nuestra población objetivo, utilizamos el primer cuestionario como prueba piloto sobre la que aplicamos un análisis factorial para reducir la escala a la mitad. Tras un segundo análisis factorial realizado sobre esta nueva escala definitiva de 40 ítems utilizada la segunda vez que se pasó la encuesta, los nuevos factores obtenidos fueron cinco, que explicaban el 45.4% de la varianza total.

Se halló el Alpha de Cronbach, con objeto de analizar la consistencia interna de la medida, obteniéndose un Alpha de 0.8263 para el total de la escala, y el Alpha para cada uno de estos cinco factores. La capacidad discriminativa de esta escala la comprobamos con un test de validez predictiva que también resultó satisfactorio. El 52.4% del total de individuos que obtuvieron las mayores puntuaciones en la escala de actitudes emprendedoras opta por la creación de empresa como su trabajo ideal (un número mayor que la frecuencia esperada), mientras el 60.4% del total de individuos que obtuvieron las menores puntuaciones optan por otro tipo de opciones de carrera que no incluyen la creación de empresa (un número mayor que la frecuencia esperada).

ANALISIS FACTORIAL DE LA ESCALA

FACTORES		I	II	III	IV	V	VI	VII
54	Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales.							
47	Pienso pasar una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mi negocio antes de asignar cualquier recurso.							
55	Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema.							

49	Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades.							
79	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.							
20	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas.							
72	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.							
75	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.							
61	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original.							
27	(*) No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades.							
24	(*) Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.							
36	(*) Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.							
19	(*) Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.							
5	Siempre he trabajado duro para estar entre los primeros.							
26	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente como es posible.							

FACTORES		I	II	III	IV	V	VI	VII
2 2	Si quiero algo trabajo duro para conseguirlo.				.620 34			
1 1	Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor.				.617 78			
1 4	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.				.425 96			
7	Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo que puedo sobre ello.				.398 52			
3 4	Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales.					.603 87		
3 8	Me enorgullezco de los resultados que he logrado en mis actividades.					.537 20		
3 9	Me siento resentido cuando soy mangoneado en mi trabajo.					.501 99		
6 4	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.					.460 17		
7 1	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que					.450 34		

	pertenezco funcionen mejor.							
8 0	Disfruto estando en una posición de líder.						.632 06	
2	Lo que más me apasiona es que mi trabajo esté entre los mejores.						.529 59	
7 4	Trato de hacer amistad con personas que puedan ser útiles para mis objetivos.						.528 20	
3 2	(*) A menudo intento exhibirme para impresionar a la gente con la que trabajo.						.487 60	
3 7	Pienso que para tener éxito en los negocios hoy en día hay que eliminar ineficiencias.							.548 57
9	El éxito empresarial debería juzgarse en función de resultados.							.536 09
4 5	Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente.							.491 60
6 2	Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes							.462 45
FACTORES			IX	X	XI	XII	XIII	XIV
5 2	Normalmente tomo el control de situaciones sin definir.	.53371						

4 6	Prefiero dejar que otros hagan las tareas rutinarias de un trabajo.	.41592						
3	Raras veces sigo las instrucciones a menos que la tarea que este realizando sea demasiado compleja.	.33553						
1 8	Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles.		- .4877 4					
6 5	(*) Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados.		.462 09					
5 3	(*) Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil.		.418 66					
1 2	Se que el entorno social y económico no va a afectar mi éxito en los negocios.			.584 40				
1 0	Las oportunidades de negocio de las que pueda sacar provecho serán aquellas que yo mismo cree.			.560 91				

Así pues, los cinco factores resultantes del análisis factorial de la escala de actitudes emprendedoras utilizadas, y por tanto, los que van a describir el perfil de nuestro emprendedor son: control percibido interno, innovación, planificación/visión de futuro, autoestima y motivación de logro.

3.5. TÉCNICAS DE RECOJO, PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS:

En el desarrollo de la presente investigación se empleó técnicas e instrumentos que permitieron recoger la opinión acerca de estudiantes de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja.

TÉCNICA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
-LA OBSERVACIÓN -ENTREVISTA -ENCUESTA	Fichas de observación- análisis comunicación desarrollada. Entrevista semiestructurada (fichas) Encuestas - pre estructuradas

Técnicas.- Entre las principales técnicas a aplicar durante la investigación, tenemos:

- Técnica psicométrica, en la medida que se utilizara el instrumento de medición debidamente normalizado.
- Análisis documental, se utilizarán fuentes primarias y secundarias para la elaboración del sustento teórico de la investigación.

Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Las técnicas de procesamiento y análisis de datos a aplicar serán las de tipo descriptivo e inferencial como la media aritmética, la desviación estándar, y la prueba de correlación de Pearson.

Media Aritmética

$$X = \frac{\sum x}{N}$$

Desviación Estándar:

$$S = \frac{\sqrt{\sum(x - \bar{x})^2}}{N - 1}$$

Coeficiente de Correlación de Pearson

$$r = \frac{N \cdot \sum xy - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{[N \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2] [N \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Donde:

N = Tamaño de la muestra

x = Puntaje en la variable x

y = Puntaje en la variable y

El coeficiente de correlación de Pearson es una prueba de elección para establecer el grado de relación existente entre dos variables cuantitativas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

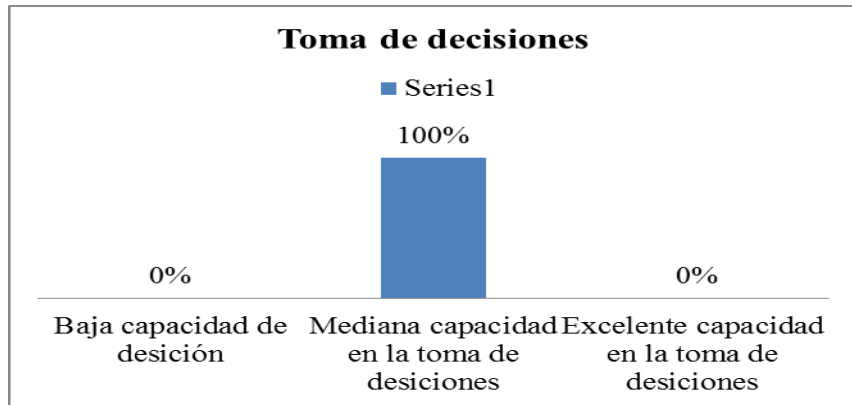
4.1. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS:

En la investigación se ha llegado a un conjunto de resultados vinculados con los objetivos e hipótesis propuestas. Estos resultados son presentados en tablas que son analizadas y discutidas en función de los propósitos que persigue el estudio.

TABLA N° 01

Nivel de toma de decisiones:

Descripción	RANGO	Fi	%
Baja capacidad de decisión	0-10	0	0%
Mediana capacidad en la toma de decisiones	11- 20	80	100%
Excelente capacidad en la toma de decisiones	21- 30	0	0%
		80	100%

Gráficos N° 01**Nivel de toma de decisiones:**

El 100% de nuestros encuestados tiene una capacidad mediana en la toma de decisiones.

TABLA N° 02

¿Me enfado con facilidad en el colegio cuando toman una decisión?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	45	56%
2	A veces	33	41%
3	Siempre	2	3%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 02

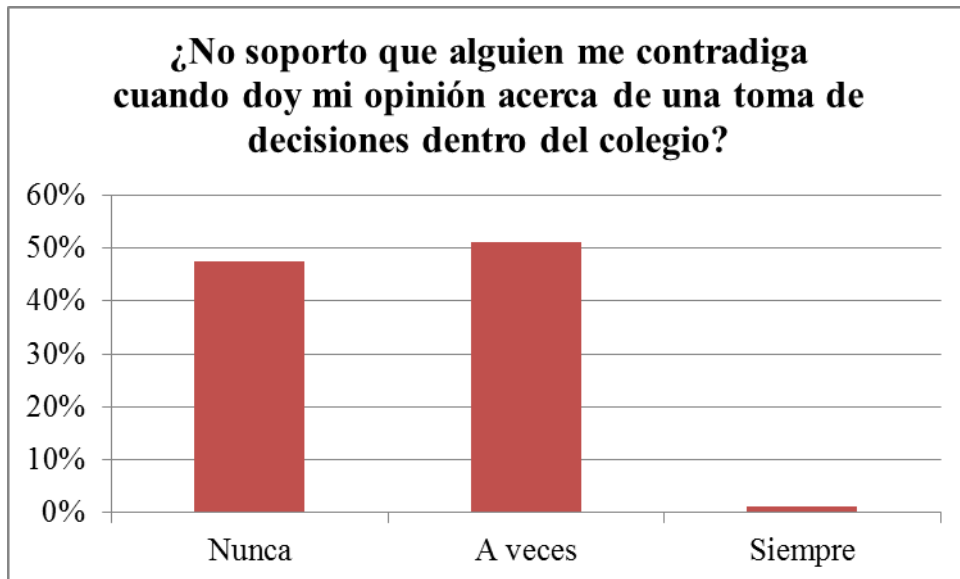
El 56% de los encuestados nunca se enfadan con facilidad en el colegio cuando toman una decisión, un 41% indica que solo a veces y por último el 3% restante siempre se enfadan

TABLA N° 03

¿No soporto que alguien me contradiga cuando doy mi opinión acerca de una toma de decisiones dentro del colegio?

CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	38	48%
2	A veces	41	51%
3	Siempre	1	1%
		80	100%

FUENTE: Tesista

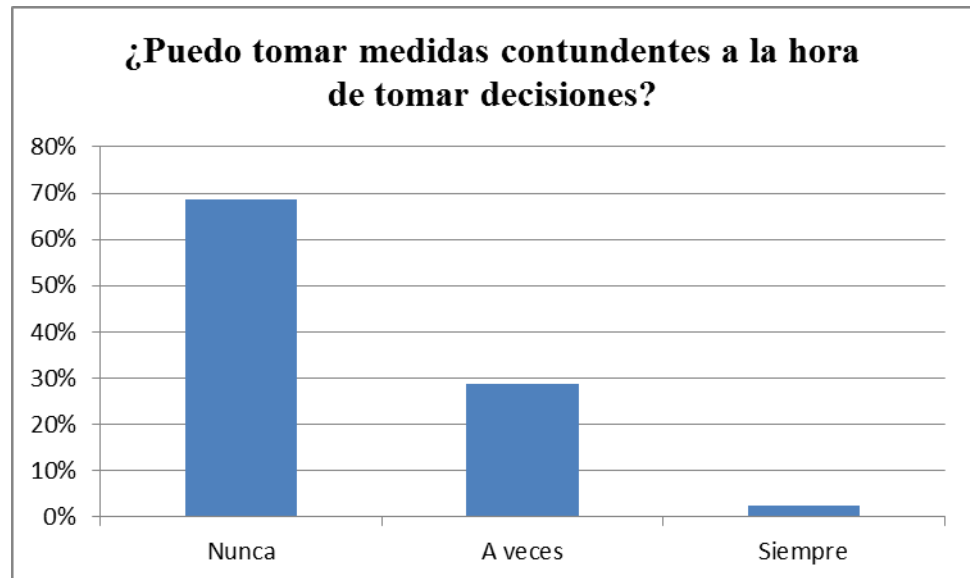
Gráficos N° 03

Como mayoría tenemos a un 51% de encuestados que afirman que solo a veces no soportan que alguien les contradiga cuando dan su opinión, 48% indican que nunca sucede esto y el 1% afirma que siempre les pasa esto.

TABLA N° 04

¿Puedo tomar medidas contundentes a la hora de tomar decisiones?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	55	69%
2	A veces	23	29%
3	Siempre	2	3%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 04

Según los resultados obtenidos en la encuesta podemos observar que el 69% de los participantes nunca pueden tomar medidas contundentes a la hora de tomar decisiones. Solo un 29% indica que a veces sucede esto y un 3% afirma que esto siempre sucede.

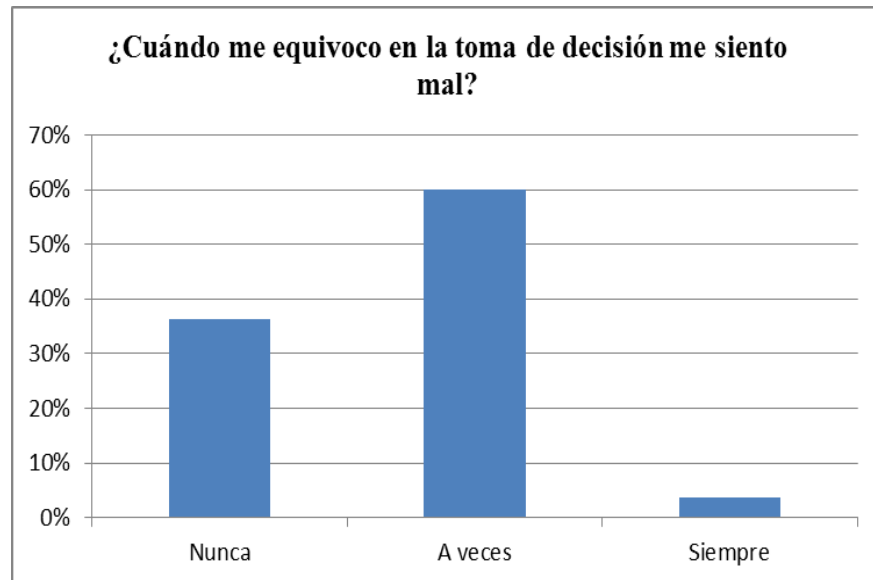
TABLA N° 05

¿Cuándo me equivoco en la toma de decisión me siento mal?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	29	36%
2	A veces	48	60%

3	Siempre	3	4%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 05



Estos resultados arrojaron que un 60% de los encuestados aseguran que a veces cuándo se equivocan en la toma de decisiones se sienten mal, por otro lado obtuvimos que un 36% nunca les sucede esto y por último un 4% afirma que siempre se sienten mal.

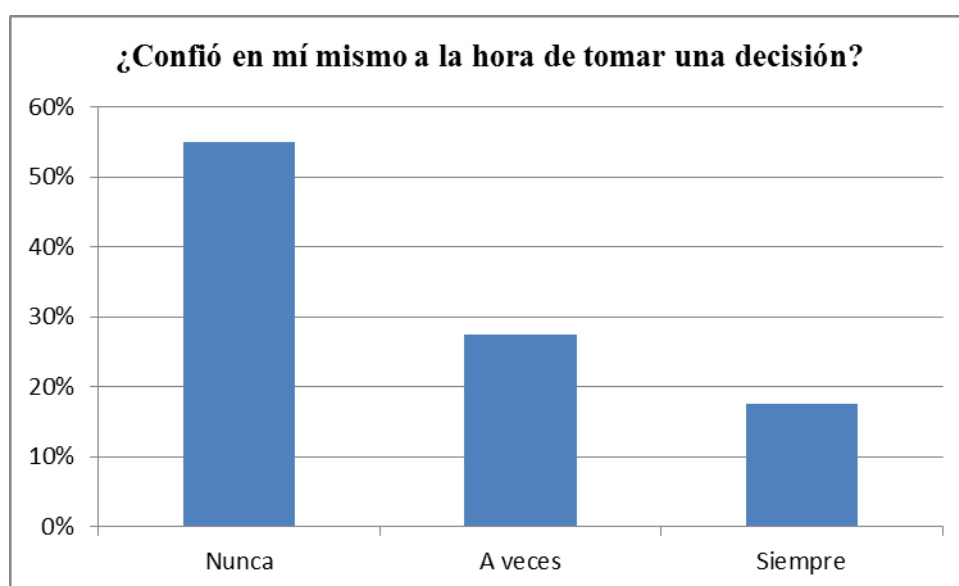
TABLA N° 06

¿Confió en mí mismo a la hora de tomar una decisión?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	44	55%

2	A veces	22	28%
3	Siempre	14	18%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 06

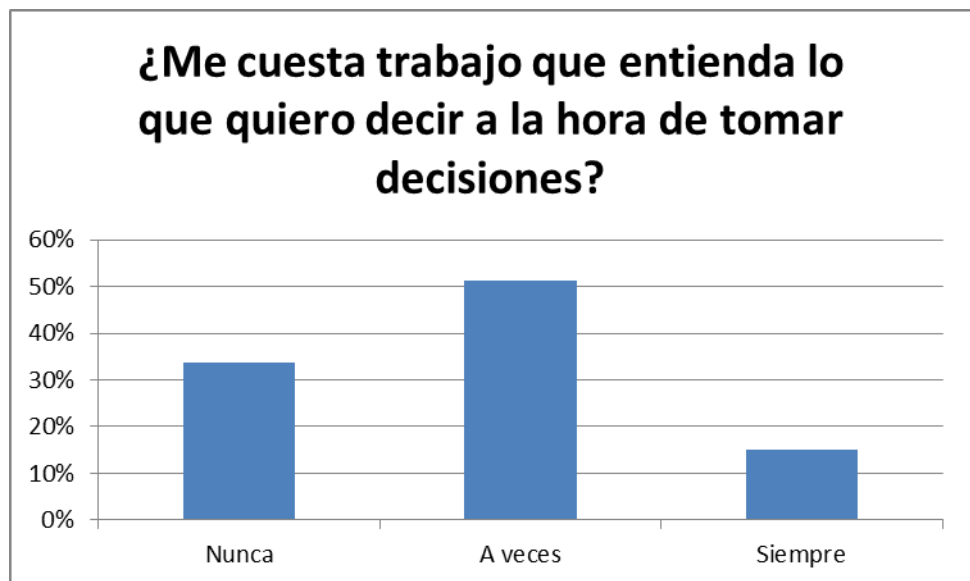


Los resultados obtenidos de los encuestados nos indican que un 55% afirma que nunca confían en sí mismos a la hora de tomar decisiones, por otro lado un 28% solo a veces les sucede esto y por último el 18% restante asegura que siempre confían en sí mismos.

TABLA N° 07

¿Me cuesta trabajo que entienda lo que quiero decir a la hora de tomar decisiones?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	27	34%
2	A veces	41	51%
3	Siempre	12	15%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 07

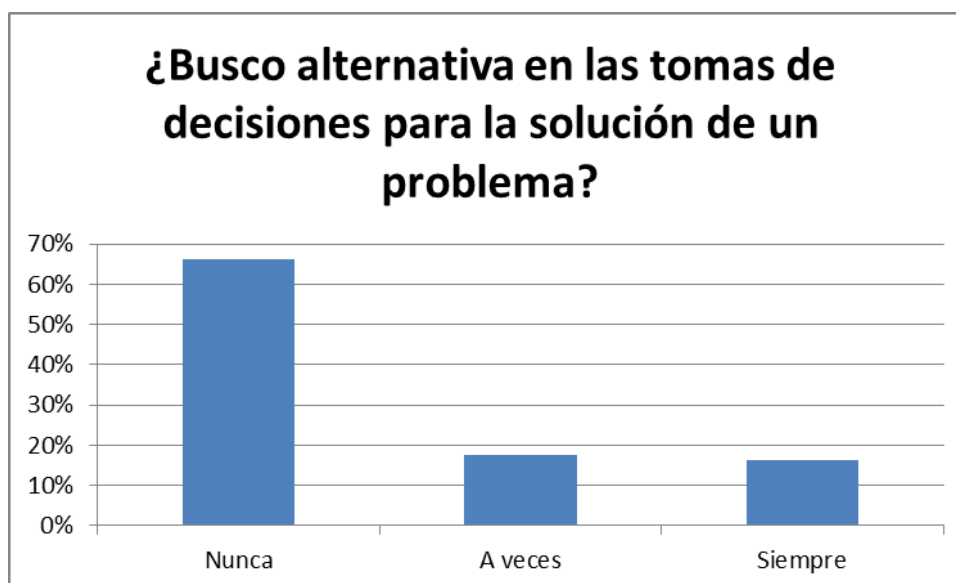
Según los resultados obtenidos en la encuesta se puede observar que un 51% a veces les cuesta trabajo que los entiendan a la hora de tomar decisiones, para un 34% esto nunca les pasa y por último un 15% indica que siempre les ocurre esto.

TABLA N° 08

¿Busco alternativa en las tomas de decisiones para la solución de un problema?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	53	66%
2	A veces	14	18%
3	Siempre	13	16%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 08



Según los gráficos mostrados podemos ver que un 66% de los encuestados nunca buscan alternativas en las tomas de decisiones para la solución de un problema, también observamos que un 18% a veces lo hace y por último en menor porcentaje un 16% siempre busca alternativas.

TABLA N° 09

¿Debo ser útil, productivo o creativo en la toma de decisiones en la solución del problema?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	42	53%
2	A veces	26	33%
3	Siempre	12	15%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 09

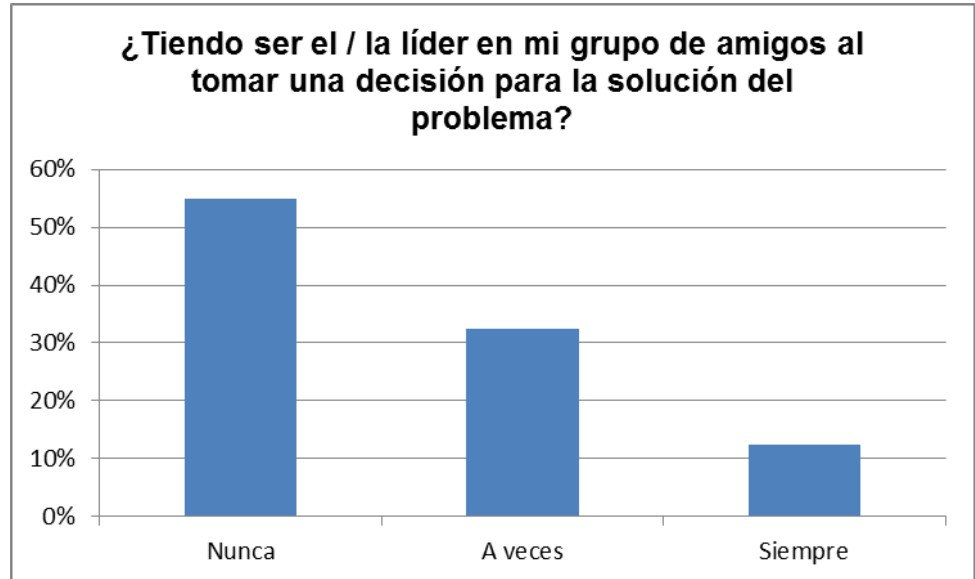


Según los resultados obtenidos en la encuesta podemos observar que el 53% de los encuestados nunca piensan que deben ser útiles, productivos o creativos en la toma de decisiones para solucionar un problema, un 33% indica que a veces piensan esto y por último en menor porcentaje el 15% siempre piensan que deben ser úti, productivo o creativo.

TABLA N° 10

¿Tiendo ser el / la líder en mi grupo de amigos al tomar una decisión para la solución del problema?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	44	55%
2	A veces	26	33%
3	Siempre	10	13%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 10

Estos resultados arrojaron que un 55% de los encuestados indican que nunca son líderes en sus grupos a la hora de tomar una decisión para la solución de un problema, por otro lado obtuvimos que un 33% solo a veces tienden a ser los líderes de sus grupos y por último un 13% afirmaron que siempre son los líderes.

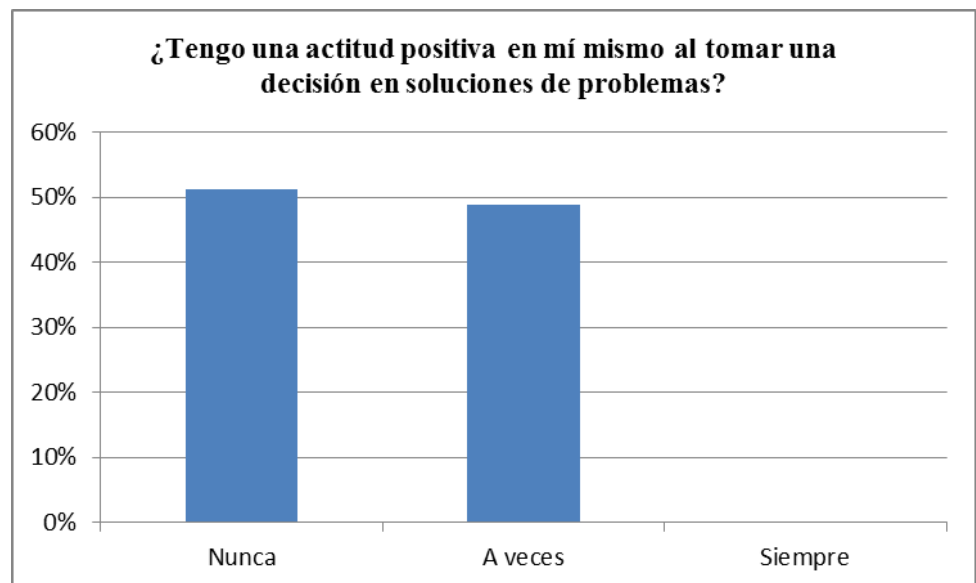
TABLA N° 11

¿Tengo una actitud positiva en mí mismo al tomar una decisión en soluciones de problemas?			
CODIGO	DESCRIPCION	Fi	%
1	Nunca	41	51%

2	A veces	39	49%
3	Siempre	0	0%
		80	100%

FUENTE: Tesista

Gráficos N° 11



Según los resultados obtenidos en la encuesta se puede observar que un 51% de los encuestados nunca tienen una actitud positiva en ellos mismos al tomar decisiones, por último el 49% restante afirma que solo a veces les sucede esto.

4.2. PRUEBA DE HIPOTESIS

Nivel de Actitud emprendedora de los estudiantes que cursan el 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

Siguiendo un procedimiento similar al realizado para identificar los niveles de la toma de decisiones, se tuvo en cuenta que el Cuestionario de Actitud emprendedora tiene 28 reactivos cada uno de los cuales se califica en una escala del 1 al 6. Por tanto, el puntaje teórico mínimo de alcanzar es 28 y el máximo es 168.

La puntuación global de cada sujeto fue transformada en una puntuación del 1 al 6, dividiendo esa puntuación entre 28 (número de reactivos). De esa manera, la puntuación global de cada sujeto en Actitud emprendedora se inscribió en cualquiera de los puntos o niveles de la escala: 1 = Muy Baja; 2= Baja; 3= Ligeramente por debajo del promedio; 4= Ligeramente por encima del promedio; 5= Alta; y, 6= Muy alta. A continuación, se efectuó el conteo de los estudiantes que se ubicaron en cada una de estos niveles y las frecuencias se transformaron en porcentajes.

Seguidamente, se aplicó la prueba Ji bondad de ajuste para precisar si la distribución de los sujetos en los niveles difería significativamente de la distribución esperada bajo el supuesto que los sujetos se distribuyeron por igual en todos los niveles de la escala de satisfacción (Elorza, 1987).

TABLA N° 12

Niveles de Actitud emprendedora de los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

Niveles de actitud emprendedora	N	%
Muy Alto	13	16%
Alto	43	54%
Ligeramente por encima del promedio	22	28%
Ligeramente por debajo del promedio	2	3%
Bajo	0	0,0%
Muy bajo	0	0,0%
TOTAL	80	100
Prueba Ji Cuadrado de Bondad de ajuste	Valor= 203,949	Nivel de significación
	Grados de libertad= 3	P<0,000

FUENTE: Tesista

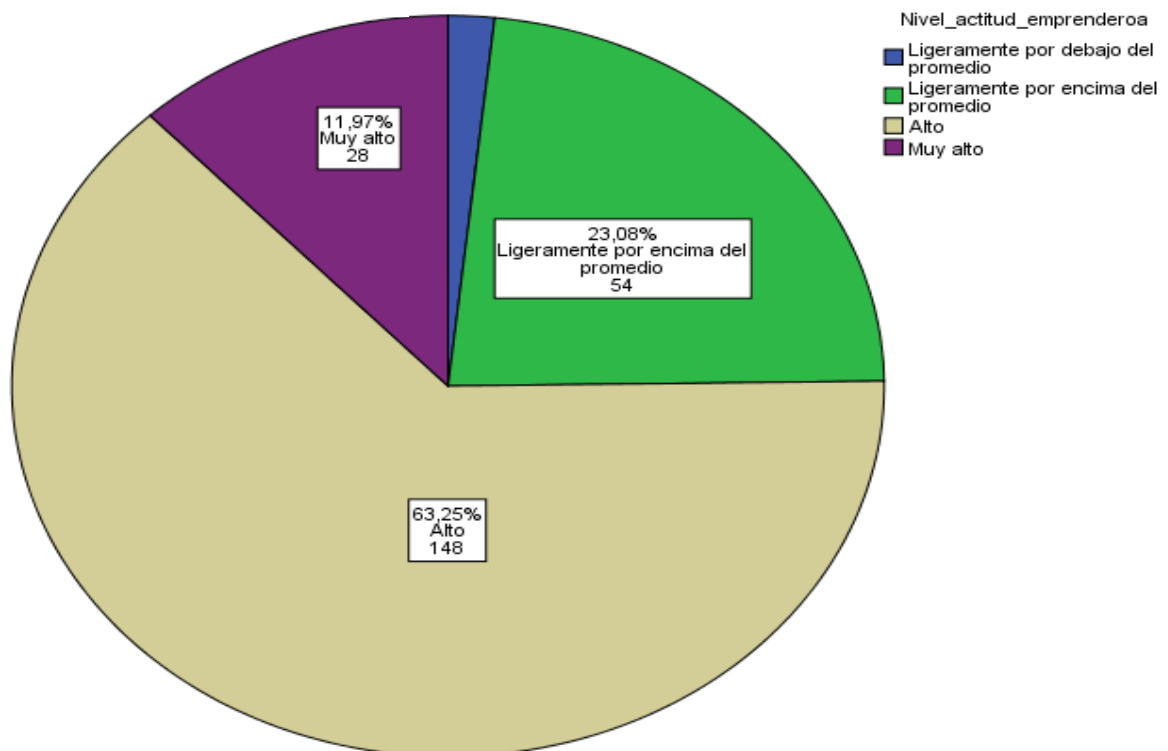
Se observa en la tabla 12 que la prueba Ji cuadrado de bondad de ajuste tiene un resultado estadísticamente muy significativo ($p < 0,000$), significando que no existe el mismo número esperado de sujetos en cada uno de los niveles de actitud emprendedora, y que la diferencia

de frecuencias de los mismos en los niveles es real, no se debe al azar.

La inspección de la esta tabla y de la figura 12 indica que ningún alumno se ubica en el nivel bajo y en el nivel Muy bajo de actitud emprendedora. La mayor parte de los alumnos se ubica en el nivel Alto (54 %), aproximadamente 6 de cada 10 alumnos comunica este nivel de actitud emprendedora. Por otra parte, en proporción algo menor los estudiantes se sitúan en el nivel Muy Alto (16%) En general, la mayoría de los alumnos se ubican por encima del promedio en la actitud emprendedora.

Gráficos N° 12

Niveles de Actitud emprendedora



Relación de la toma de decisiones y la actitud emprendedora los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

La toma de decisiones y la actitud emprendedora han sido tratadas como variables cuantitativas y correlacionadas mediante el coeficiente r de Pearson. Los resultados son los siguientes:

Tabla 13: Relación toma de decisiones y la Actitud emprendedora (puntuaciones globales)

0,471 $p < 0,000$

El coeficiente de correlación de Pearson entre ambas variables es positivo y estadísticamente muy significativo. Se rechaza la hipótesis nula que sostiene que no existe relación significativa entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

A la luz de los datos analizados y procesados estadísticamente, en el apartado anterior, a continuación realizaremos la interpretación de los mismos en función a los objetivos e hipótesis enunciadas para la presente investigación.

A nivel descriptivo, encontramos que en la variable toma de decisiones, estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, presentan, predominantemente, un nivel medio con tendencia al nivel alto. Aceptándose, por tanto, la hipótesis nula de investigación.

Este hallazgo viene a confirmar resultados reportados en nuestro medio (Zevallos, 1998; Thornberry, 2002; Morante, 1984), donde se encuentran

la misma tendencia. Ello podría ser explicado a partir de los cambios paradigmáticos experimentados en nuestro sistema educativo; el mismo que ha asumido el enfoque cognitivo-constructivista del aprendizaje. En este enfoque, el pensamiento y el aprendizaje son fenómenos que ocurren en la mente de los estudiantes. Es en la mente donde se encuentran los símbolos, significados y representaciones con las nuevas experiencias.

El nuevo enfoque educativo se viene implementando en nuestro medio, desde la década de los noventa y en la última década su énfasis ha sido mayor en el nivel de educación secundaria (cfr. Ministerio de Educación, 2008).

En cuanto a la variable actitud emprendedora, los estudiantes que cursan el 5º año de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, presentan predominantemente un nivel alto de actitud emprendedora. Dato que confirma la hipótesis alternativa al respecto.

Dicho hallazgo, puede ser explicado a partir de dos situaciones fácticas que vienen ocurriendo en la realidad socioeducativa del Perú, y, en especial, en Lima Metropolitana. Así, una primera situación está relacionada con el crecimiento económico experimentado en el Perú en las últimas tres décadas, lo que ha permitido el surgimiento de nuevos grupos económicos, llamados emergentes, localizados en los conos de

Lima; gran parte de los estudiantes investigados para nuestro estudio pertenece a familiar de emergentes, dedicados al comercio y a pequeñas empresas productivas, especialmente, al rubro textil y de las confecciones; ambiente laboral en el cual lo integrantes de la familia están involucrados participando activamente de todos los procesos inherentes.

La segunda situación, está relacionada con el Diseño Curricular Nacional que se viene implementando en nuestro sistema educativo; en el cual se ha incorporado como una competencia genérica, el saber a emprender; propiciando el desarrollo de toda una cultura del emprendimiento, estimulando los hábitos, habilidades, actitudes y misiones emprendedoras en los estudiantes de todos los niveles. (Ministerio de Educación, 2008); mediante la realización de ferias y talleres empresariales; organización de empresas escolares, y acercamiento a la comunidad empresarial de su entorno, a través de visitas guiadas y trato con líderes y personajes emprendedores.

Desde la perspectiva inferencial, encontramos que existe una correlación positiva y significativa entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en los estudiantes que cursan el 5 año de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, tanto a nivel global (0,475 $P < 0,000$), como a nivel de cada una de las dimensiones de la toma de decisiones (0,411. $P < 0,000$) y aspiraciones orientadas al logro (0,710 $P < 0,000$). Aceptándose por tanto, las hipótesis alternativas general y específicas.

Estos hallazgos, podrían ser explicados en términos de coherencia lógica de la relación entre las variables, en la medida que las puntuaciones alcanzadas en ambas variables tienen la misma tendencia en el sentido de que a mayor motivación de logro mayor actitud emprendedora.

Lo destacable es que la tendencia es uniforme y en sentido positivo en cuanto a las dimensiones. Por tanto, tanto las acciones, pensamiento y aspiraciones orientadas al logro funcionan intrapsíquicamente como una unidad en la personalidad de los estudiantes; la predictividad mayor de concientizar o hacer realidad su actitud emprendedora en una conducta emprendedora.

Finalmente, todo lo reportado empíricamente en el presenta acápite viene también a confirmar uno de los factores de la conducta emprendedora que está relacionado con la esfera socioafectiva y motivacional (Acuña, 1995; Pereira, 2007; Martínez y Carmen, 2009); así como una característica de la personalidad (McClelland, 1961; Brockhaus, 1982), susceptible de ser aprendida, constituyendo una característica importante del perfil del emprendedor (Castillo, 1999; Díaz, Ortegón, Ortiz y Toro, 2005 y Madrigal, et al, 2006).

CONCLUSIONES

- Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015, presentan al 100% una mediana capacidad en la toma de decisiones.
- Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, presentan un nivel alto de actitud emprendedora; muy alto 16%, alto 54%, ligeramente por encima de promedio 28% y solo el 3% ligeramente por debajo del promedio.
- Se concluye que si existe una relación positiva y significativa entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en los estudiantes que cursan el 5 año de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, tanto a nivel global ($0,475 P < 0,000$), como a nivel de cada una de las dimensiones de la toma de decisiones ($0,411. P < 0,000$) y aspiraciones orientadas al logro ($0,710 P < 0,000$). Aceptándose por tanto, las hipótesis alternativas general y específicas.

SUGERENCIAS

- Que, se incentive el desarrollo y/o validación de programas para el desarrollo tanto de la toma de decisión como de la actitud emprendedora en estudiantes del nivel secundario.

- Que, se realicen concursos de ideas, proyectos emprendedores en los colegios para premiar e incentivar a los estudiantes y que más adelante sean ciudadanos de éxito.

- Que, se difunda los resultados obtenidos, a fin de generar nuevos problemas de investigación en los participantes de los programas de maestría y doctorado de la Escuela de Postgrado del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña, E. (1995). *Diálogo en la Empresa*. Santiago. Universidad de Chile.
- Calixto, N., Díaz, C., Ortegón, A. Ortiz, C y Toro, .J. (2005). *El desarrollo de la personalidad emprendedora: una opción de vida*. Bogotá: Arfo Editores.
- Castillo, A. (1999). *Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento dentro del marco del proyecto "Emprendedores como Creadores de Riqueza y Desarrollo Regional"*. INTEC: Chile
- Crissien, J. (2008). Círculo virtuoso de la educación empresarial: una propuesta de modelo para el desarrollo de un tejido empresarial de calidad. *Revista-Escuela de Administración de Negocios, No. 63, mayo-agosto, pp. 23- 39.*
- Dubrin, A. (1975) *Fundamentals of organizational behavior. An applied perspective*. NY: Pergamon Press,.
- Espinoza, N. (2004). *Las aptitudes y actitudes empresariales de los estudiantes de administración en las universidades públicas de Lima y Callao. Lima: Facultad de Ciencias Administrativas, UNMSM.*
- Espíritu, R. (2011). *Actitud emprendedora en estudiantes universitarios. Un análisis de factores explicativos en la Comunidad de Madrid*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- García, A. (2005). *El nuevo reto. La Toma de decision para la elección de una carrera universitaria.* Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos23/toma-de-decision/toma-de-decision.shtml#ixzz2dfY6MoUb>.

- Gelatt, H. (1989). Decision-making: a conceptual frame of reference for counseling. *J. of Couns. Psych*, 9. 3, 240-245.
- Gómez, M. Mira, I. & Martínez, M.J. (2007). Condicionantes de la actividad emprendedora e instituciones de apoyo desde el ámbito local: el caso de la provincia de Alicante. *Revista de Empresa No. 20 pp. 20-31. España.*
- González, Ma. Y otras (2011). Un estudio comparativo de estilos de toma de decisión entre estudiantes novatos y avanzados de enfermería de la UNAM. *Perfiles Educativos* Vol. 33 N° 133. Junio .
- Henry, C.; Hill, F.; Leitch, C. (2005). «Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part I». *Education + Training*, 47(2), pp. 98-111.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw-Hill.
- Hisrich, R.; Peters, M. (2002). *Entrepreneurship*, 5.^a ed. Nueva York: Mc. Graw-Hill.
- Koiranen, M.; Ruohotie, P. (2001). *Enterprise education: analyses, syntheses and applications*. Disponible en: http://webct.tukkk.fi/entreva/entredu/kirjallisuus/334_2.pdf [Consultado el 28 de noviembre de 2006].

- Loli Pineda, A.; Del Carpio, J. y La Jara, E. (2008). El emprendimiento en los estudiantes de la UNMSM y su relación con algunas variables sociodemográficas. *Rev. de Investigaciones Psicológicas, Vol. 12, N.º 1, Lima: UNMSM.*
- Loli Pineda, A. y otros (2010). Actitudes de creatividad y emprendimiento en estudiantes de la Universidad Nacional de Ingeniería y su relación con algunas variables sociodemográficas. *Revista IIPSI. Facultad de Psicología. Vol 13 N° 2-2010.pp.139-151.*
- Madrigal, E, Gutiérrez, C. & Báez, E. (2006). *Formación de emprendedores México-Alemania “una comparación de sus políticas emprendedoras”.* Universidad de Guadalajara: México
- Martínez, F. (2009). Programa socioeducativo para el desarrollo de la cultura emprendedora entre los jóvenes. *Revista Iberoamericana de Educación, No. 50/5.*
- Martínez, F. & Carmona, G. (2009). Aproximación al concepto de “competencias emprendedoras”: valor social e implicaciones educativas. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación, No. 3, Vol. 7. Disponible en <http://www.rinace.net/reice/numeros/arts/vol7num3/art6.pdf>. Consultado el 10 de mayo de 2010*
- Mollo., G. (2007). *La formación universitaria y su relación con el desarrollo de actitudes emprendedoras. Un estudio comparativo entre Facultades de la Universidad Nacional de la Plata.* Tesis de Maestría. Universidad Nacional de La Plata- Argentina.

MORRIS, R. (1990). Use of Copyrighted Images in Academic Scholarship and Creative Work: The Problems of New Technologies and Proposed 'Scholarly License', *IDEA, Vol. 33, No. 2 pp. 123-151.*

Pereira, L.F (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. *Cuadernos de Administración No. 20, pp.11-37, julio-diciembre.*

Sanz de Acedo, Ma. (1998). *Inteligencia y personalidad en las interfases educativas.* Bilbao. Descleé de Brouwer.

Varela, R.V. (2011). *Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial. Centro de Desarrollo del espíritu Empresarial- CDEE, Universidad ICESI: Santiago de Cali.*

ANEXOS

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA APTITUD EN TOMA DE DECISIONES

Sexo.....Edad.....Grado de estudios.....

A continuación se presentaran 10 preguntas donde ud. Tendrá que responder a fin de evaluar la aptitud para la toma de decisiones que tiene a la hora de tomar una decisión. Tendrá que marcar de acuerdo a su parecer, de acuerdo a las siguientes alternativas:

1: nunca

2: a veces

3: siempre

1	¿Me enfado con facilidad en el colegio cuando toman una decisión?	1	2	3
2	¿no soporto que alguien me contradiga cuando doy mi opinión acerca de una toma de decisiones dentro del colegio?	1	2	3
3	¿puedo tomar medidas contundentes a la hora de tomar decisiones?	1	2	3
4	¿Cuándo me equivoco en la toma de decisión me	1	2	3

	siento mal?			
5	¿Confío en mí mismo a la hora de tomar una decisión?	1	2	3
6	¿me cuesta trabajo que entienda lo que quiero decir a la hora de tomar decisiones?	1	2	3
7	¿busco alternativa en las tomas de decisiones para la solución de un problema?	1	2	3
8	¿debo ser útil, productivo o creativo en la toma de decisiones en la solución del problema?	1	2	3
9	¿tiendo ser el / la líder en mi grupo de amigos al tomar una decisión para la solución de el problema?	1	2	3
10	¿tengo una aptitud positiva en mí mismo al tomar una decisión en soluciones de problemas?	1	2	3

Criterio de evaluación

Entre 10 y 08 una excelente capacidad en la toma de decisiones

Entre 7 y 4 una mediana capacidad de decisión

Entre 0 y 3 una baja capacidad de decisión

ESCALA DE ACTITUDES EMPRENDEDORAS

Edad..... Sexo.....Grado de estudios.....

Instrucciones:

A continuación le presentamos un conjunto de proposiciones relacionadas con la actitud hacia el emprendimiento. Por favor, responda en forma sincera de acuerdo a los siguientes criterios:

A	B	C	D	E	F
Total desacuerdo	Bastante desacuerdo	Parcial desacuerdo	Parcial acuerdo	Bastante acuerdo	Total acuerdo

FACTOR: C.P.I							
1.	Siempre ha trabajado duro para estar entre los primeros	A	B	C	D	E	F
2.	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente como es posible	A	B	C	D	E	F
3.	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo	A	B	C	D	E	F
4.	Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor.	A	B	C	D	E	F
5.	Cuando algo me va a afectar aprendo todo lo	A	B	C	D	E	F

	que puedo sobre ello.						
6.	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.	A	B	C	D	E	F
FACTOR: IN							
7.	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales	A	B	C	D	E	F
8.	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio	A	B	C	D	E	F
9.	A menudo llevo a cabo tareas de una forma original	A	B	C	D	E	F
10.	Disfruto buscando nuevos enfoques para ideas conocidas	A	B	C	D	E	F
11.	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas	A	B	C	D	E	F
12.	Me divierto más tratando de hacer tareas difíciles que tareas fáciles	A	B	C	D	E	F
FACTOR: PLYV							
13.	Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades escolares	A	B	C	D	E	F
14.	Creo que para tener éxito en un trabajo debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades	A	B	C	D	E	F
15.	Pienso pasar una considerable parte de mi tiempo analizando las necesidades futuras de mi	A	B	C	D	E	F

	negocio antes de asignar cualquier recurso						
16.	Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema	A	B	C	D	E	F
17.	Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes.	A	B	C	D	E	F
FACTOR: AUT							
18.	Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios	A	B	C	D	E	F
19.	No estoy seguro/a de mis propias ideas y capacidades	A	B	C	D	E	F
20.	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo	A	B	C	D	E	F
21.	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios	A	B	C	D	E	F
22.	Me desanimo cuando hago algo que necesita mucho tiempo para obtener resultados	A	B	C	D	E	F
23.	Nunca permanezco durante mucho tiempo en un trabajo difícil	A	B	C	D	E	F
FACTOR : ML							
24.	Me enorgullezco cuando hago un buen trabajo en mis actividades habituales	A	B	C	D	E	F
25.	Me enorgullezco de los resultados que he logrado en mis actividades	A	B	C	D	E	F

26.	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor	A	B	C	D	E	F
27.	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo	A	B	C	D	E	F
28.	Me siento resentido cuando soy mangoneado en mi trabajo.	A	B	C	D	E	F

VARIABLES	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	METODOLOGÍA
<p>TOMA DE DECISIONES Y ACTITUDES EMPRENDEDORAS EN ESTUDIANTES DEL 5° GRADO DE SECUNDARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA 2015”PÚBLICA JOSÉ JIMENEZ BORJA – CERCADO DE LIMA</p>	<p>Problema general:</p> <p>¿Qué relación existe entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>¿Cuál es el nivel de capacidad para la toma de decisiones que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?</p> <p>¿Cuál es el tipo de actitud emprendedora que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Establecer la relación existente entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Establecer el nivel de capacidad para la toma de decisiones que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja</p>	<p>Hipótesis principal</p> <p>H1 Existe relación significativa entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p> <p>Ho No existe relación significativa entre la toma de decisiones y la actitud emprendedora en estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p> <p>Hipótesis secundarias:</p> <p>H1 Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, presentan una adecuada actitud para la toma de decisiones.</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Investigación descriptiva.</p> <p>Diseño de investigación:</p> <p>Descriptivo correlaional. –</p> <p>Población:</p> <p>Estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del</p>

	<p>de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?</p> <p>¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?</p> <p>¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?</p> <p>¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor:</p>	<p>del Cercado de Lima, 2015.</p> <p>Establecer el tipo de actitud emprendedora que presentan los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p> <p>Establecer la relación entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p>	<p>Ho Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima no presentan una adecuada actitud para la toma de decisiones.</p> <p>H2 Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima presentan una adecuada actitud emprendedora.</p> <p>Ho Los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima no presentan una adecuada actitud emprendedora.</p> <p>H3 Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.</p>	<p>Cercado de Lima.</p> <p>Muestra:</p> <p>De dicha población se seleccionó una muestra representativa de 80 estudiantes.</p>
--	--	---	---	--

	<p>planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?</p> <p>¿Qué relación existe entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015?</p>	<p>Establecer la relación entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p> <p>Establecer la relación entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p> <p>Establecer la relación</p>	<p>Ho No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: control percibido interno en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.</p> <p>H4 Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.</p> <p>Ho No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: innovación en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.</p> <p>H5 Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor:</p>	
--	---	---	---	--

		<p>entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima, 2015.</p>	<p>planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.</p> <p>Ho No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: planificación/visión al futuro en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.</p> <p>H6 Existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.</p> <p>Ho No existe relación significativa entre la capacidad para la toma de decisiones y la actitud emprendedora, factor: autoestima en los estudiantes del 5° grado de secundaria de la Institución Educativa</p>	
--	--	--	--	--

			Pública José Jiménez Borja del Cercado de Lima.	
--	--	--	--	--

MATRÍZ DE CONSISTENCIA