

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**Facultad de Ciencias Empresariales**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL**



**LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA  
ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA DE LOS ALUMNOS DE IX y X  
CICLO DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA UNIVERSIDAD  
PRIVADA DE TACNA, 2019**

**TESIS**

**PRESENTADO POR:**

**Br. RODRIGO MANUEL PUMAYAURI COAYLA**

**ASESOR:**

**Dr. ASCENSION AMERICO FLORES FLORES**

**Para optar el título de:**

**INGENIERO COMERCIAL**

**TACNA-PERÚ**

**2019**

## ACTA DE CONFORMIDAD DE INFORME FINAL DE TESIS

### “LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SU INFLUENCIA EN LA ORIENTACION EMPRENDEDORA DE LOS ALUMNOS DE IX Y X CICLO DE INGENIERIA COMERCIAL DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA, 2019”

DEL BACHILLER EN INGENIERIA COMERCIAL

#### PUMAYURI COAYLA, RODRIGO MANUEL

Siendo las 17:00 horas del treinta de octubre del año dos mil diecinueve, se reunieron en el ambiente de la Oficina del Decanato de la Facultad de Ciencias Empresariales; los miembros del Jurado Dictaminador, designado mediante Resolución de Decanato N° 861-2019-UPT-FACEM/D, de fecha 23.07.2019:

- Presidente : Dra. MARIZOL CANDELARIA ARAMBULO AYALA
- Secretario : Dra. AMELIA CRISTINA MAMANI HUANCA
- Vocal : Mag. FRANLER MARIO REJAS GIGLIO

En la revisión de la Tesis, acerca de las observaciones realizadas por los miembros del jurado, fueron levantadas cada una de ellas, dando visto bueno del mismo, debiendo proseguir con los trámites siguientes.

Siendo las 17:30 horas del mismo día, se levantó la presente reunión, firmando en señal de conformidad.....

Dra. MARIZOL CANDELARIA ARAMBULO AYALA

Dra. AMELIA CRISTINA MAMANI HUANCA

Mag. FRANLER MARIO REJAS GIGLIO

Bach. RODRIGO MANUEL PUMAYURI COAYLA

**DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación se lo dedico principalmente a Dios, por ayudarme a no perder la fe y darme fuerza para continuar en este proceso largo pero confortante para mi éxito profesional.

A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A todas las personas que me han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito. Y finalmente a mí, por demostrar que “lo hiciste bien Rodrigo... te superaste a ti mismo”.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a mis padres: Victor y Nancy, por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que me han inculcado.

Agradecer también a nuestros profesores de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial y paciente.

## TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1	Descripción del problema	3
1.2	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.2.1	Problema principal	5
1.2.2	Problemas secundarios	5
1.3	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.4	OBJETIVOS	7
1.4.1	Objetivo General	7
1.4.2	Objetivos específicos	7
CAPÍTULO II	MARCO TEÓRICO	8
2.1	ANTECEDENTES	8
2.1.1	Antecedentes internacionales	8
2.1.2	Antecedentes nacionales	9
2.1.3	Antecedentes locales	11
2.2	BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS	12
2.2.1	Inteligencia Emocional	12
2.2.2	Orientación emprendedora	20
2.3	DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS	24
CAPÍTULO III	METODOLOGÍA	25

3.1	HIPÓTESIS .....	25
3.1.1	Hipótesis general .....	25
3.1.2	Hipótesis específicas .....	25
3.2	VARIABLES E INDICADORES .....	26
3.2.1	Identificación de las variables .....	26
3.2.2	Operacionalización de las variables .....	26
3.3	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	27
3.4	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	28
3.5	NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN .....	28
3.6	ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN .....	28
3.7	POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO .....	28
3.7.1	Población .....	28
3.7.2	Muestra .....	29
3.8	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	30
3.8.1	Técnica .....	30
3.8.2	Instrumento .....	30
3.9	TÉCNICA DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS .....	31
CAPÍTULO IV RESULTADOS .....		32
4.1	VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN .....	32
4.1.1	Validación .....	32
4.1.2	Confiabilidad .....	32
4.1.3	Prueba de normalidad .....	33

4.2	TRATAMIENTO ESTADÍSTICO .....	34
4.2.1	Resultados de la variable independiente: Inteligencia Emocional .....	34
4.2.2	Resultados Orientación Emprendedora.....	38
4.2.3	Correlaciones entre variables y dimensiones .....	39
4.2.4	Regresiones .....	42
4.3	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS .....	48
4.3.1	Verificación de hipótesis específicas .....	48
4.3.2	Verificación de hipótesis general .....	55
4.4	DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	57
CAPÍTULO V CONCLUSIONES .....		58
CAPÍTULO VI SUGERENCIAS .....		60
CAPÍTULO VII REFERENCIAS .....		62
CAPÍTULO VIII APÉNDICES .....		66
8.1	Matriz de operacionalización de variables .....	66
8.2	Matriz de consistencia .....	68
8.3	Instrumentos de investigación .....	71
8.4	Validez del instrumento de investigación .....	74

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Operacionalización de la variable independiente .....	26
<b>Tabla 2</b> Operacionalización de la variable dependiente .....	27
<b>Tabla 3</b> Distribución de Alumnos Matriculados por ciclo .....	28
<b>Tabla 4</b> Validación de instrumentos .....	32
<b>Tabla 5</b> Alfa de Cronbach de la variable independiente Inteligencia Emocional.....	32
<b>Tabla 6</b> Alfa de Cronbach de la variable dependiente Orientación Emprendedora.....	33
<b>Tabla 7</b> Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra.....	33
<b>Tabla 8</b> Tabla de dimensiones de la Inteligencia Emocional.....	34
<b>Tabla 9</b> Niveles de dimensiones de Inteligencia Emocional.....	35
<b>Tabla 10</b> Niveles de indicadores de la dimensión Intrapersonal .....	36
<b>Tabla 11</b> Niveles de indicadores de la dimensión Interpersonal .....	36
<b>Tabla 12</b> Niveles de indicadores de adaptabilidad .....	37
<b>Tabla 13</b> Niveles de indicadores de manejo del estrés.....	37
<b>Tabla 14</b> Niveles de indicadores de estado de ánimo .....	38
<b>Tabla 15</b> Niveles de dimensiones de Orientación emprendedora.....	39
<b>Tabla 16</b> Correlación entre Inteligencia emocional y Orientación emprendedora .....	39
<b>Tabla 17</b> Correlación entre Inteligencia emocional y sus dimensiones .....	40
<b>Tabla 18</b> Correlaciones entre Orientación emprendedora y sus dimensiones.....	42
<b>Tabla 19</b> Resumen regresión general .....	42
<b>Tabla 20</b> Anova regresión general.....	43
<b>Tabla 21</b> Resumen regresión intrapersonal vs inteligencia emocional .....	43
<b>Tabla 22</b> Anova intrapersonal vs inteligencia emocional.....	43
<b>Tabla 23</b> Resumen regresión interpersonal vs inteligencia emocional .....	44
<b>Tabla 24</b> Anova interpersonal vs inteligencia emocional.....	44
<b>Tabla 25</b> Resumen de regresión adaptabilidad vs inteligencia emocional .....	45
<b>Tabla 26</b> Anova adaptabilidad vs inteligencia emocional .....	45
<b>Tabla 27</b> Resumen Manejo del estrés vs inteligencia emocional .....	46
<b>Tabla 28</b> Anova manejo del estrés vs inteligencia emocional .....	46
<b>Tabla 29</b> Resumen regresión estado de ánimo vs inteligencia emocional .....	47
<b>Tabla 30</b> Anova estado de ánimo vs inteligencia emocional .....	47
<b>Tabla 31</b> Coeficientes de modelo de la dimensión Intrapersonal e Inteligencia emocional	48
<b>Tabla 32</b> Coeficientes de modelo de la dimensión Interpersonal e Inteligencia emocional	50
<b>Tabla 33</b> Coeficientes de modelo de la dimensión Adaptabilidad e Inteligencia emocional .....	51
<b>Tabla 34</b> Coeficientes de modelo de la dimensión Manejo de estrés e Inteligencia emocional .....	53
<b>Tabla 35</b> Coeficientes de modelo de la dimensión Estado de ánimo e Inteligencia emocional .....	54
<b>Tabla 36</b> Coeficientes del modelo de la variable Inteligencia emocional y Orientación emprendedora .....	56



## RESUMEN

La presente tesis tiene por objetivo Analizar cómo influye la Inteligencia emocional en la Orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería comercial de la Universidad Privada de Tacna, 2019.

La metodología que se ha utilizado es de tipo básico, el diseño es no experimental de corte transversal, y el nivel de investigación es explicativo causal, la población está formada por 108 alumnos y la muestra es de 85 alumnos, por consiguiente, la técnica que se ha aplicado es la encuesta y el instrumento fue el cuestionario modelo Bar-On EQ-I adaptado a la realidad peruana.

Además, se contrastaron las hipótesis planteadas mediante la prueba estadística del modelo de Regresión Lineal, Correlación para la Hipótesis General y coeficiente de regresión Lineal para las Hipótesis Específicas.

De esta manera, se pudo determinar que sí existe influencia significativa por parte de la inteligencia emocional en la orientación emprendedora, justificado en el valor- P de 0.00 lo cual permite aprobar la hipótesis alterna planteada por lo que se concluye que la inteligencia emocional influye en la orientación emprendedora y al mismo tiempo las 5 dimensiones mencionadas en los objetivos llevan una relación con la variable independiente , ya que la dimensión elementos Interpersonal tiene un porcentaje más elevado en relación a la variable estudiada y es una de las dimensiones que tiende a condicionar en el mejoramiento de la Inteligencia emocional.

*Palabras claves:* Inteligencia emocional, orientación emprendedora, interpersonal, realidad peruana

## ABSTRACT

The objective of this thesis is to analyze how emotional intelligence influences the entrepreneurial orientation of the students of IX and X Commercial Engineering cycle of the Private University of Tacna, 2019.

The methodology that has been used is of the basic type, the design is non-experimental, cross-sectional, and the level of research is causative, the population consists of 108 students and the sample is 85 students, therefore, the technique that The survey was applied and the instrument was the Bar-On EQ-I model questionnaire adapted to the Peruvian reality. In addition, the hypotheses raised were tested using the statistical test of the Linear Regression, Correlation for the General Hypothesis and Linear regression coefficient for the Specific Hypotheses.

In this way, it was possible to determine that there is significant influence on the part of the emotional intelligence in the entrepreneurial orientation, justified in the P-value of 0.00 which allows to approve the alternative hypothesis raised by what is concluded that emotional intelligence influences the entrepreneurial orientation and at the same time the 5 dimensions mentioned in the objectives are related to the independent variable, since the Interpersonal elements dimension has a higher percentage in relation to the variable studied and is one of the dimensions that tends to condition the improvement of emotional intelligence.

*Keywords:* Emotional intelligence, entrepreneurial orientation, interpersonal, Peruvian reality

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día no solo hablamos de conocimientos que debe adquirir una persona sino también de habilidades blandas en las que predomina la inteligencia emocional, ésta recién estudiada a nivel latinoamericano; es por eso que el constante desarrollo de habilidades emocionales en el ámbito profesional actual nos lleva a medir y conocer realmente esta variable ya que con ella podremos ver si existe o no relación con la segunda variable orientación emprendedora. Por ese motivo la investigación se enfoca en la inteligencia emocional y su influencia en la orientación emprendedora de los alumnos universitarios del IX y X ciclo de la carrera de ingeniería comercial de la UPT, ya que ellos son los que están más próximos a insertarse en el mundo real y profesional logrando con esta investigación apoyar al éxito profesional de los actuales y futuros alumnos de la institución y así también a mejorar una economía que a nivel local necesitamos para ser competitivos.

El capítulo I abarca el planteamiento del problema, el cual es desarrollado mediante la descripción del problema, la formulación de los problemas, la justificación de la investigación y la formulación de los Objetivos.

El capítulo II muestra el Marco teórico, mencionando los antecedentes locales, nacionales e internacionales, referentes al presente estudio, además las bases teóricas científicas acerca de la calidad del servicio y Satisfacción del cliente y la definición de conceptos básicos para un mejor entendimiento del tema.

El capítulo III menciona la metodología que se ha utilizado, comenzando por el planteamiento de las hipótesis, la mención de las variables e indicadores a través de la Operacionalización de variables y sus respectivas escalas de valoración, el tipo de investigación, el diseño de investigación, el nivel de investigación, la población y

muestra de estudio, las técnicas de recolección de los datos y la especificación del procesamiento y análisis de datos.

En el capítulo IV se presentan los Resultados obtenidos, en primera parte la confiabilidad de los instrumentos utilizados, el tratamiento estadístico y la verificación de las hipótesis. Por último, se realizó las conclusiones y sugerencias respectivamente, así como la adjunción del apéndice.

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1 Descripción del problema

El Coeficiente Intelectual (CI) y la Inteligencia Emocional (IE) no son conceptos totalmente contrarios sino tan sólo diferentes. Todas las personas presentamos una combinación peculiar entre el intelecto y la emoción. Las personas que presentan un elevado CI pero que llevan una escasa IE o viceversa, suelen ser casos relativamente raros. En cambio, parece que existiera una débil correlación entre el CI y ciertos aspectos de la inteligencia emocional, con una correlación lo suficientemente baja dejando en claro que se trata de variables completamente independientes. Goleman (2018).

En esta sociedad de retos y contradicciones, se requiere de una cultura en la que las personas, se caractericen por su actitud y aptitud emprendedoras.

Al respecto cabe señalar que en el proceso de enseñanza y aprendizaje a los alumnos comprendidos del IX y X ciclo de Ing. Comercial, se centra mayormente en el desarrollo de competencias técnicas relacionadas a la carrera profesional, no priorizándose el desarrollo de competencias blandas que están relacionadas con la inteligencia emocional, particularmente en formar y desarrollar una cultura de emprendimiento de los futuros profesionales en ingeniería comercial, limitándose a laborar como dependientes en el sector público y privado; postergando uno de los objetivos principales de todo profesional de la carrera de tener su propio negocio en la cual aplique las competencias duras y blandas, y a su vez generar empleo y promover el desarrollo empresarial a nivel regional, nacional e internacional.

De otro lado, es importante precisar que, en la nueva ley universitaria, ley n° 30220 contempla la formación y desarrollo del emprendimiento en la formación profesional mediante las incubadoras de empresas para contribuir al desarrollo de nuestro país y a su vez proponer alternativas de solución a la problemática existente a nivel regional, nacional e internacional; evidenciándose en el registro y seguimiento de los egresados de la carrera profesional. SUNEDU (2014).

En ese sentido, en el presente caso de investigación amerita conocer cómo la inteligencia emocional influye en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 Problema principal**

¿Cómo influye la inteligencia emocional en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?

### **1.2.2 Problemas secundarios**

- ¿Cómo influye el nivel Intrapersonal en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?
- ¿Cómo influye el nivel Interpersonal en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?
- ¿Cómo influye el nivel de adaptabilidad en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?
- ¿Cómo influye el nivel de manejo del estrés en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?
- ¿Cómo influye el estado de ánimo en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?

### **1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación servirá como aporte en la futura formación de los alumnos de la carrera de Ingeniería Comercial, ya que se conocerá cómo la variable independiente inteligencia emocional influiría en la orientación emprendedora de los alumnos, siendo posible a causa de la investigación, poder reforzar temas sobre habilidades personales, emocionales, sociales demostrando la habilidad emprendedora que tenga cada uno de los alumnos.

#### **Pertinencia**

Mediante esta investigación se podrá dar a conocer si los alumnos de ingeniería comercial de la UPT están culminando su carrera de manera adecuada con la inteligencia emocional desarrollada, por ser un factor importante a la hora de querer emprender.

#### **Relevancia**

El vacío de investigaciones relacionadas al tema es contrastado con la fuerte necesidad de promover el desarrollo de competencias emprendedoras en los estudiantes, por lo que se requiere realizar investigaciones sobre la materia, en especial en la Región de Tacna. Medición actual de resultados en base a la encuesta.

#### **Acotación**

Se conocerá cómo la variable independiente inteligencia emocional influiría en la orientación emprendedora de los alumnos dentro de lo desarrollado a lo largo de su carrera profesional y poder trabajar en esos aspectos.

#### **Viabilidad**

Será posible aplicar estos resultados en futuras investigaciones de acuerdo a lo desarrollado con las encuestas.



## **1.4 OBJETIVOS**

### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar la influencia de la inteligencia emocional en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

### **1.4.2 Objetivos específicos**

- Determinar la influencia del nivel Intrapersonal en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.
- Determinar la influencia del nivel Interpersonal en inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.
- Determinar la influencia del nivel de adaptabilidad en inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.
- Determinar la influencia del nivel de manejo del estrés en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.
- Determinar la influencia del estado de ánimo en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 ANTECEDENTES

##### 2.1.1 Antecedentes internacionales

Reyes, Pinillo & Soriano (2014) en el estudio “*Diferencias de género en la orientación emprendedora*”, el objetivo fue determinar si existieron características similares en la orientación emprendedora de los estudiantes que se encuentran en la universidad, por razón de género. La muestra de estudiantes de la Universidad Rey Juan Carlos evidenció que asisten de manera voluntaria a los seminarios de emprendimiento y liderazgo, expresando su interés en esta relación, ya que están orientados a realizar un emprendimiento a futuro.

En el estudio previo, los investigadores Fernández, Herrera, Alonso y Rodríguez (2015) sobre “*Inteligencia Emocional y Factores Cognitivos y su Relación con los Modelos de Intención Emprendedora*”; de la Universidad de Granada España y El ITES DE Monterrey México establecen como principal objetivo establecer la relación entre la inteligencia emocional en función de la intención de emprender, el estudio previo se realizó con una muestra de estudiantes universitarios de distintas especialidades que abordaron áreas de negocios, ingeniería y recursos humanos. Sus resultados evidenciaron que la Inteligencia Emocional (IE) es el principal componente que permite optimizar la predicción de los modelos de intención, siendo conveniente para la interpretación de la conducta del emprendedor, enfatizando el modo en que el emprendedor siente y desarrolla su capacidad para emprender, convirtiéndolo

en una capacidad que se perfecciona a través de la educación. Concluyendo, se ha establecido que la IE tiene un efecto directo en relación a la autoeficacia emprendedora y la actitud hacia emprender.

### **2.1.2 Antecedentes nacionales**

Según Basualdo (2017) en la investigación denominada *“Orientación emprendedora y capacidad de aprendizaje organizativo en la Oficina General de Administración del Ministerio de la Producción – 2016”*, establece como principal objetivo, establecer la relación entre orientación emprendedora y la capacidad organizativa, desarrollado en la oficina general del área de administración del Ministerio de la Producción. La metodología que se uso fue, el descriptivo correlacional, la muestra estuvo constituido por 55 personas, el instrumento de recojo de datos fue la entrevista a través de un cuestionario previamente diseñado. La conclusión a que se llega si existe relación entre la orientación emprendedora y la capacidad de aprendizaje organizativo desarrollado en la oficina general del área de administración del Ministerio de la Producción, se determinó un de Rho de Spearman de 0.619, que evidencia que si existe una alta relación positiva y directa entre ambas variables. Concluyendo, que se encuentra en un nivel de correlación alta con un nivel de significancia  $p=0.000<0.01$ .

Aquino (2018) En su tesis denominada *“Inteligencia emocional, habilidad emprendedora sostenible y calidad de vida en los Estudiantes de la escuela de Administración”*, para optar título de Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad en la Universidad Cesar Vallejo de Lima – Perú. Se estableció

como principal objetivo general el determinar la influencia que existe entre la inteligencia emocional en función de la habilidad emprendedora en los estudiantes de la Escuela de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo SJL, en el año 2014. El estudio considera una muestra de 130 estudiantes y se aplicó la técnica de la encuesta, que corresponde al instrumento: cuestionario. En cuanto al análisis inferencial, se determinó en la prueba de hipótesis un resultado trascendental según la correlación de Rho de Spearman, de 0.27. Concluyendo que existe una correlación positiva moderada entre las variables que se plantean y un nivel de significancia de P-valor =  $0.002 < 0.05$ ; rechazándose la hipótesis nula y aceptándose la hipótesis alterna que si existe una influencia de la inteligencia emocional en relación a la habilidad emprendedora sostenible y calidad de vida.

### 2.1.3 Antecedentes locales

Según Sheron (2012) en su tesis titulada: *“Perfil Emprendedor De Los Estudiantes De La Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann- Tacna ~ Perú – 2011”*. Para optar el grado académico de Maestro En Ciencias (Magíster Scientiae) con mención en Gestión Empresarial.

La investigación realizada estableció el perfil emprendedor que demostraron los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann (UNJBG), considerando como dimensiones a las: actitudes emprendedoras, aptitudes emprendedoras, factores disponentes de las aptitudes y las limitaciones a las iniciativas que se necesitan para emprender. Se consideró una muestra de 134 estudiantes previamente matriculados en el V año, en las escuelas académica profesionales de Ciencias Administrativas, Ingeniería Comercial e Ingenierías Productivas. Se concluyó que menos del 50% de los estudiantes presentan un perfil emprendedor; de igual forma, según el análisis de las dimensiones para cada escuela académica, se evidenció que la mayoría de estudiantes no presenta un perfil emprendedor; finalmente, se determinó que el perfil emprendedor de los estudiantes según la clasificación de género, son las mujeres con las mayores pretensiones de tener una empresa.

## **2.2 BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS**

### **2.2.1 Inteligencia Emocional**

Según BarOn (1997) la inteligencia emocional se puede definir como un conjunto de habilidades personales, sociales y emocionales; de destrezas que influyen en la habilidad para adaptarse y conllevar las exigencias del entorno, convirtiéndolo en un factor determinante para tener éxito en las tareas planteadas, generando una influencia positiva en el bienestar general y la salud emocional. Aplicando este significado, se puede inferir que la inteligencia no cognitiva es un factor clave en el cumplimiento de los requerimientos para tener una vida próspera. Como ejemplo podemos mencionar que el componente interpersonal evalúa el cómo nos comportamos con otras personas y también el nivel de empatía que se pueda tener con los demás; las personas que destacan en este ámbito, se sienten bien ayudando o socializando con otras personas logrando experimentar con confianza y esto llevaría a la realización de sus ideas, demostrando su orientación emprendedora que finalmente contribuirá con un resultado determinado en su vida profesional.

La inteligencia emocional se basa en gestionar y manejar nuestras emociones de manera efectiva; regulándolas y diferenciándolas para ser utilizadas en el logro de objetivos propuestos.

Al respecto, Salovey y Mayer (1990), “la inteligencia emocional consiste en la habilidad para manejar los sentimientos y emociones, discriminar entre ellos y utilizar estos conocimientos para dirigir los propios pensamientos y acciones.”

Se enfatiza la investigación, en que las emociones y sentimientos deben procurar ser manejados con habilidad; años más adelante Mayer y Salovey

(1997) establecen que: “la inteligencia emocional incluye la habilidad para percibir con precisión, valorar y expresar emoción; la habilidad de acceder y/o generar sentimientos cuando facilitan pensamientos; la habilidad de comprender la emoción y el conocimiento emocional; y la habilidad para regular las emociones para promover crecimiento emocional e intelectual”.

Por tanto, la inteligencia emocional hace referencia a un “pensador con un corazón” (“a thinker with a heart”) que percibe, comprende y maneja relaciones sociales. Enfatizando que la inteligencia emocional desarrolla que la persona ejerza las cosas de manera sencilla y efectiva. Dichos autores han reformulado y replanteado el concepto original en sucesivas oportunidades como se mencionó con anterioridad. (Mayer y Salovey, 1993, 1997, 2007; Mayer, Caruso y Salovey, 1999, 2001; Mayer, Salovey y Caruso, 2000).

#### **2.2.1.1 Modelos de la Inteligencia Emocional**

##### **Modelo de IE basado en la habilidad mental (ability based) (Mayer & Salovey, 1997)**

El modelo de cuatro-ramas de inteligencia emocional o modelo de habilidad Mayer y Salovey (1997) se encuentra dividido en cuatro ámbitos, ordenados principalmente en forma jerárquica: 1) percibir, valorar y expresar emociones con exactitud; 2) acceder o generar sentimientos que faciliten el pensamiento; 3) comprender emociones y el conocimiento emocional; 4) regular las emociones promoviendo un crecimiento emocional e intelectual Mayer y Salovey (1997).

1. La percepción, evaluación y expresión de las emociones: se puede inferir que se enfocan en la capacidad para percibir emociones en sí mismos y otras personas. Dicha habilidad es fundamental para una eficaz valoración de las emociones que manifiestan entre distintas emociones reales o de carácter fingido, en relación a la situación experimentada por cada persona. Tratándose de la precisión de las personas para identificar emociones de manera específica. De acuerdo a Mayer y Salovey (1997) se afirma que quien disponga esta habilidad podrá identificar de manera óptima las expresiones emocionales en las demás personas, para modificar y regular su propio comportamiento. Logrando que el individuo otorgue respuesta con mayor énfasis en relación a su propio estado emocional y poder manifestarlo de manera adecuada al resto.
2. Valer las emociones para agilizar el pensamiento: haciendo referencia a la capacidad para disponer de emociones, sea para potenciar y direccionar el pensamiento; así como orientar los esfuerzos a la creatividad o la solución de problemas. De esta manera, se posibilita la integración de emociones en los procesos que se requiere a nivel perceptivo y cognitivo, indicando que las emociones impulsan los procesos cognitivos que actúan sobre la solución de problemas y el proceso de toma de decisiones de las personas en el entorno. Dicha capacidad se evidencia si se observa la evolución en la curva de experiencia de las personas; es decir, un bebé llora por la necesidad de comer o el recurso de protección que le brinda su familia. Las emociones aportan su desarrollo para direccionar la atención hacia la calidad de información de carácter relevante. Logrando individualizar otro aporte de las emociones al pensamiento; según Mayer & Salovey (1997) afirman que la capacidad de



manipular, generar, sentir y examinar las emociones, se realiza con la finalidad de entender lo que motiva a las personas en el proceso de toma de decisiones entre las diferentes facultades en su curva de experiencia.

3. Comprensión y análisis de emociones. Se utiliza el conocimiento emocional que se dispone, refiriéndose a la capacidad para percibir la composición de distintas emociones y la transición emocional, es decir, la facultad de las emociones para transformarse en otras, y de analizar las emociones de manera independiente con sus componentes. Tratándose de la capacidad de las personas para comprender sus emociones y la relación existente entre ellas, identificando los efectos de las emociones, de interpretar las emociones de carácter complejo, los estados emocionales que se contradicen y su vinculación de las mismas. Mayer y Salovey (1997).

4. Regulación reflexiva de las emociones en la estimulación del crecimiento a nivel emocional e intelectual: se enfoca en la capacidad de las personas para manejar sus propias emociones y la del resto. Tratándose de una habilidad determinante y compleja, puesto que se evalúa el bienestar de las personas y su capacidad para comportarse de manera óptima y efectivamente en las circunstancias *complejas* de la vida, regulando las emociones de carácter negativo y valorando las positivas, con el principal objetivo de conseguir una formidable y conveniente adaptación. Dicho nivel se relaciona con la capacidad de consentir y congregar las emociones cuando se manifiestan, independientemente si la naturaleza de la emoción es negativa o positiva (simpática o antipática).

**El modelo de las competencias emocionales de Goleman (*mixed model*)**

La postulación del modelo que se planteó Goleman permite puntualizar la IE como la capacidad para diferenciar y gestionar los sentimientos propios de las personas, la motivación y el monitoreo de las relaciones cotidianas. Afirmando que la IE es un factor de carácter más resaltante e indispensable que el IQ, puesto que las actitudes emocionales evidencian las habilidades que se manifiestan cuando se aprovechan las capacidades de manera óptima, incluidas las de nivel intelectual.

**Bar-On: modelo de la inteligencia emocional social (*mixed model*)**

Bar-On proporciona otra definición de la IE, adoptando como principal referente a Salovey y Mayer. Dicho autor establece que la IE debe ser entendido como un conjunto de capacidades de carácter no cognitivo, así como las competencias y habilidades aprendidas a lo largo del tiempo; que influyen la calidad de vida de las personas para conllevar de manera eficaz las demandas y presiones del entorno (Bar-On, 1997), citado por Di Caro y D'Amico, (2008); dicha definición es causante de controversia, puesto que el autor utiliza el término de capacidades “no cognitivas” y establece una relación importante con la inteligencia emocional. El presente modelo también desarrolla el término de cociente emocional (CE), señalando que la condición emocional y la capacidad cognitiva facilitan en igual medida a las capacidades potenciales de las personas; es decir, se manifiesta cómo las personas se relacionan en un círculo social y entorno. El modelo Bar-On, se sostiene principalmente por estudios que están orientados a explicar la relación de la IE con la salud física y psicológica, la coacción social, la

productividad en el ámbito escolar y laboral, el bienestar subjetivo y la realización de las personas. Finalmente, el modelo presenta sustento en su aplicación para distintos contextos, como ámbitos: laborales, educativos, clínicos y de investigación en programas de prevención. Mancini y Trobini (2011) establecen que los expertos que han discutido dicho modelo se enfocan en explicar la principal interrogante que presenta la etiqueta de la dimensión psicológica, explicando el modelo con el término Inteligencia Emotiva (IE) como una combinación de características intrínsecas que están estrechamente ligadas a las emociones de las personas (D'Amico,2008).

#### **2.2.1.2 Dimensiones de la inteligencia emocional**

##### **Modelo de Bar-On.**

Su tesis doctoral realizada en 1988, con el nombre de: "*The developmnet of a concept of psychological well-being*", constituyó la base de sus posteriores formulaciones sobre la inteligencia emocional (Bar-On, 1997) y su medida a través del inventario EQ-I (Bar-On Emotional Quotient inventory). El modelo está compuesto por diversos aspectos: componente intrapersonal, componente interpersonal, componente del estado de ánimo en general, componentes de adaptabilidad, componentes del manejo del estrés (tensión) y, componente del estado de ánimo en general.

### **2.2.1.2.1 Componente intrapersonal:**

Comprensión emocional de sí mismo(CM): Es la habilidad para comprender sentimientos y emociones, diferenciarlos y, conocer el porqué de los mismos.

Asertividad (seguridad) (SE): Es la habilidad para expresar sentimientos, creencias, sin dañar los sentimientos de los demás y, defender nuestros derechos de una manera no destructiva.

Autoconcepto (autoestima) (AE): Es la capacidad para comprender, aceptar y respetarse así mismo, aceptando los aspectos positivos y negativos, así como las limitaciones.

Autorrealización (AR): Es la habilidad para realizar lo que realmente podemos, deseamos y se disfruta.

Independencia (IN): Es la capacidad para auto dirigirse, sentirse seguro de sí mismo con nuestros pensamientos, acciones y, ser independientes emocionalmente para tomar decisiones.

### **2.2.1.2.2 Componente interpersonal:**

Empatía (EM): habilidad para sentir, comprender y apreciar los sentimientos de los demás.

Relaciones interpersonales (RI): Es la capacidad para establecer y mantener relaciones satisfactorias con los demás, caracterizadas por una cercanía emocional.

Responsabilidad social (RS): Es la habilidad para mostrarse como una persona cooperante, que contribuye, que es un miembro constructivo, del grupo social.

### **2.2.1.2.3 Componentes de adaptabilidad**

Solución de problemas (SP): Es la capacidad para identificar y definir los problemas y, generar e implementar soluciones efectivas.

Prueba de la realidad (PR): Es la habilidad para evaluar la correspondencia entre los que experimentamos y lo que en realidad existe.

Flexibilidad (FL): Es la habilidad para realizar un ajuste adecuado de nuestras emociones, pensamientos y conductas a situaciones y condiciones cambiantes.

### **2.2.1.2.4 Componentes del manejo del estrés (tensión):**

Tolerancia al estrés (TT): Es la capacidad para soportar eventos adversos, situaciones estresantes y fuertes emociones.

Control de los impulsos (CI): Es la habilidad para resistir y controlar emociones en distintas situaciones.

### **2.2.1.2.5 Componente del estado de ánimo en general:**

Felicidad (FE): capacidad para sentir satisfacción con nuestra vida.

Optimismo (OP): habilidad para ver el aspecto más positivo de la vida.

El modelo emplea la expresión “inteligencia emocional y social” haciendo referencia a las competencias sociales que se deben tener para desenvolverse en la vida. Según Bar-On (1997), la modificabilidad de la inteligencia emocional y social es superior a la inteligencia cognitiva.

### 2.2.2 Orientación emprendedora

Los inicios del concepto de orientación emprendedora están estrechamente ligados al concepto de Emprendimiento Corporativo. Puesto que el Corporate Entrepreneurship (CE) es un concepto que puede entenderse desde 2 perspectivas: como iniciativa empresarial de capital riesgo o como emprendimiento estratégico de las personas o empresas (Morris, et al 2010).

De manera consecuente, una iniciativa empresarial de capital riesgo involucra una entrada en un nuevo mercado meta, considerando la evolución de una nueva empresa en el mercado competitivo. Por otro lado, los emprendimientos estratégicos deben estar relacionados con los patrones de exploración de oportunidades y aprovechamiento de ventajas (Ireland et al., 2003), con la finalidad de crear una brecha competitiva Kuratko (2010). Los factores claves para su cumplimiento se relacionan con la capacidad de las empresas para estimular e impulsar sus áreas de innovación, iniciación y reacción para cambiar con manejabilidad y agilidad. Naman y Slevin (1993) enfatizan dichas características para distinguir una empresa emprendedora del resto. No obstante, no es sencillo medir el grado de emprendimiento de una empresa en específico.

Miller (1983) lo define como una forma de pensar de las empresas que están interesadas en crear otras microempresas y determinar un marco óptimo para llevar a cabo investigación de actividad emprendedora. Naldi et al (2007) estructura el concepto por 3 dimensiones: innovación, asunción de riesgos, y la proactividad; que deben relacionarse de manera positiva para que la orientación emprendedora se evidencie. Covin y Wales (2012).

### **2.2.2.1 Dimensiones de la orientación emprendedora**

Runyan et al. (2008) definen la Orientación Emprendedora en base a 3 variables identificables: innovación, proactividad y toma de riesgos. El emprendedor se diferencia como alguien que busca crecer, generar ganancias muy por sobre los costos, la búsqueda de un diferencial (valor agregado), el que sólo se genera si existe una diferenciación (Schumpeter, 1934, pág. 138) del resto de los competidores que surgen al ver “ganancias” en esta “nueva forma de producir”.

En relación a las dimensiones que caracterizan el concepto, basados en el trabajo de Miller (1983):

#### **2.2.2.1.1 Innovación:**

La innovación es un fenómeno que por décadas ha sido estudiado desde diferentes perspectivas debido esencialmente a que ha contribuido al confort y calidad de vida de las personas y de otros seres vivos. Desde sus orígenes, la innovación fundamentalmente ha estado orientada hacia las nuevas oportunidades tecnológicas y al mercado. No obstante, hoy en día se reconoce que la innovación puede surgir desde diferentes ámbitos, teniendo así una influencia multidisciplinar. Por lo tanto, la gestión de la innovación es un tema de naturaleza multifuncional, ya que involucra diversas disciplinas como la ingeniería, economía, historia, geografía, gestión estratégica, sociología y psicología. García & Calantone (2002).

### **2.2.2.1.2 Asumir riesgos**

Existen autores que sustentan la idea de existen personas que evidencian un menor grado de aversión al riesgo o mayor grado de aversión al riesgo, dependiendo de esto, tendrán mayores posibilidades de generar un emprendimiento (Knight, 1971; Say, 1971).

La aversión al riesgo se puede interpretar como la orientación de las personas para conllevar nuevos retos en su proceso de toma de decisiones. Sexton y Bowman (1985). Conjuntamente con, Janney y Dess (2006) consideran que es fundamental contemplar el riesgo que conllevar un emprendimiento, puesto que se debe percibir la obtención de beneficios potenciales en relación al costo de oportunidad que representa, dicho de otro modo, a qué debe renunciar el emprendedor para producir y maximizar sus ganancias potenciales.

El asumir riesgos sencillamente se enfoca en la ejecución de acciones audaces y veraces para abordar un tema desconocido o poco común, la contratación masiva y el compromiso para utilizar el mayor aprovechamiento de los recursos en innovación y creación de nuevos bienes y servicios con un alto grado de incertidumbre para lanzarlos al mercado meta. Finalmente, según Rauch, Wiklund, Freese, y Lumpkin (2009) enfatizan la preocupación y acción del área gerencial para comprometer recursos propios de la empresa cuando se tomen decisiones con una significativa probabilidad al fracaso. Lumpkin y Dess (1996).



### 2.2.2.1.3 Proactividad

Otra dimensión que forma el constructo OE es la proactividad. En palabras de Venkataraman (1989), la proactividad hace referencia a las operaciones que se realizan con la finalidad de prevenir y operar en las necesidades que se contemplan a futuro, a través de "la búsqueda de nuevas oportunidades que pueden relacionarse con la línea habitual de actuación, la introducción de nuevos productos y marcas antes que la competencia y la eliminación de las operaciones que estratégicamente están en las etapas de madurez o de declive del ciclo de la vida".

Puede interpretarse como un cambio de perspectiva a futuro, en base a los estudios que se realizan constantemente en función del entorno, donde las empresas tienen una cultura de prevención en las oportunidades para crear y lanzar productos novedosos con la finalidad de conseguir ventajas competitivas, conllevando a ser pioneros y configurar la dirección que toma el ambiente. Además, Hughes y Morgan (2007) consideran dicho modo para alcanzar la capitalización de oportunidades emergentes. Wiklund y Shepherd (2005).

Finalmente, según Rauch et al. (2009), existe una relación que tiene que ver con la intensidad que las empresas optan por anticipar a sus competidores, en lugar de solo reaccionar a las nuevas tendencias que mueven el mercado, dicha dimensión puede ser descrita en términos que se relacionen con la búsqueda de oportunidades, a partir del lanzamiento de novedosos bienes y servicios que anticipen a la competencia y actúen con cautela frente a la demanda que puede presentarse a futuro.

Ésta dimensión, aunque tomada como definición de empresas ya existentes, permite de igual manera conocer cómo o a qué apuntaría una persona que quisiese emprender o tener desarrollada una orientación emprendedora.

### 2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS

**Orientación Emprendedora:** El concepto de OE no sólo se refiere al proceso de creación de una empresa o lanzamiento de un nuevo producto, sino que implica un comportamiento continuo basado en la identificación y generación de nuevas oportunidades que permitan obtener una ventaja competitiva sostenible en el tiempo. Wiklund y Shepherd (2005).

El concepto de la OE se refiere a los procesos de construcción de la estrategia de las organizaciones, que proporcionan una base para tomar decisiones y acciones emprendedoras, convirtiéndose en un constructo importante dentro de la literatura en las últimas dos décadas. Tang, Tang, Marino, Zhang & Li, (2008).

**Inteligencia Emocional:** Al respecto, Salovey y Mayer (1990), “la inteligencia emocional consiste en la habilidad para manejar los sentimientos y emociones, discriminar entre ellos y utilizar estos conocimientos para dirigir los propios pensamientos y acciones.”

**Innovación:** Necesidad vital que lleva a crear o modificar un producto siguiendo un camino que no se había seguido previamente con el fin de progresar.

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1 HIPÓTESIS

##### 3.1.1 Hipótesis general

La inteligencia emocional influye en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

##### 3.1.2 Hipótesis específicas

- El nivel Intrapersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019
- El nivel Interpersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019
- El nivel de adaptabilidad influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019
- El nivel del manejo del estrés influye en inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019
- El estado de ánimo influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

## 3.2 VARIABLES E INDICADORES.

### 3.2.1 Identificación de las variables

La relación funcional es la siguiente:  $Y = f(X)$

Dónde:

- Y: variable dependiente: orientación emprendedora.
- X: variable independiente: inteligencia emocional.

### 3.2.2 Operacionalización de las variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de la variable independiente*

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición	Ítems
Inteligencia Emocional	Se define como un conjunto de habilidades personales, sociales y emocionales; que influyen en la habilidad para adaptarse y conllevar las exigencias del entorno	Intrapersonal	Comprensión de sí mismo	Ordinal	1,2,3,4
			Asertividad		5
			Autoconcepto		6
			Autorrealización		7
			Independencia		8,9
		Interpersonal	Relaciones interpersonales	10,11,12,13,18	
			Responsabilidad social	14,15,16	
		Adaptabilidad		Empatía	17
				Solución de problemas	19
				Prueba de la realidad	20
				Flexibilidad	21
				Manejo del estrés	22
Estado de ánimo		Tolerancia a la tensión	23		
		Control de impulsos	24,25,26,27 28,29,30		

**Nota:** La tabla muestra la operacionalización de la variable independiente *inteligencia emocional*, indicando la escala de medición y los ítems respectivamente.

**Tabla 2**  
*Operacionalización de la variable dependiente*

Variable	Definición	Dimensiones	Escala de Medición	Ítems
Orientación Emprendedora	El concepto de OE no sólo se refiere al proceso de creación de una empresa o lanzamiento de un nuevo producto, sino que implica un comportamiento continuo basado en la identificación y generación de nuevas oportunidades que permitan obtener una ventaja competitiva sostenible en el tiempo. Wiklund & Shepherd (2005).	Energía e Iniciativa Personal	Ordinal	1,2,3,4,5,6,7, 8,9,10,11,12, 13,14,15,16,17
		Propensión al riesgo		Categorías: 1 = Muy en desacuerdo 2=Moderadamente en desacuerdo 3 = Un poco en desacuerdo 4 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo 5 = Un poco de acuerdo 6=Moderadamente de acuerdo 7= Muy de acuerdo
		Creatividad e Innovación		26,27,28,29,30, 31,32,33,34

*Nota:* La tabla muestra la operacionalización de la variable dependiente *orientacion emprendedora*, indicando la escala de medición y los ítems respectivamente.

### 3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es básica, ya que en esta investigación no se manipularán las variables, sino se basará en las teorías científicas respecto a la Inteligencia Emocional y la Orientación Emprendedora para analizar los efectos de una en otra, siendo aplicada en los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UPT.

### 3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación es no experimental, se observarán los fenómenos como se dan en su contexto natural para luego ser analizados aplicándolos a la investigación de corte transversal.

### 3.5 NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

El nivel de investigación es causal o explicativo, ya que los objetivos planteados en la investigación es establecer si existe o no influencia de la inteligencia emocional en la orientación emprendedora en el total de los alumnos matriculados en IX y X ciclo de Ing. Comercial 2019-I, de la UPT.

### 3.6 ÁMBITO DE INVESTIGACIÓN

Para la investigación presente, los instrumentos serán aplicados a la muestra obtenida mediante la fórmula correspondiente empleada en el total de los alumnos matriculados en IX y X ciclo de Ing. Comercial de la UPT.

### 3.7 POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

#### 3.7.1 Población

En la presente investigación, la población se encuentra conformada por un total de 108 alumnos.

**Tabla 3**  
*Distribución de Alumnos Matriculados por ciclo*

Ciclo	N	%
Ingeniería Comercial IX	44	40.74
Ingeniería Comercial X	64	59.26
Total	108	100.00

*Nota:* Los datos fueron obtenidos de la dirección de Ingeniería Comercial.

### 3.7.2 Muestra

Debido al tamaño de la población que es significativa, se ha obtenido la muestra a través de la fórmula correspondiente que se muestra a continuación:

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{E^2(N - 1) + Z^2 P \cdot Q}$$

Donde:

$n$  = Tamaño de la muestra a determinar

$Z = 1.96$  (Coeficiente de confianza estadística)

$P = 50\% = 0.5$  (Probabilidad de éxito)

$Q = 50\% = 0.5$  (Probabilidad de fracaso)

$N = 108$  (Tamaño de la población)

$E = 5\% = 0.05$  (Margen de error)

Luego de aplicar los datos en la fórmula correspondiente, se obtiene como resultado un total de 85 que pasará a ser la muestra establecida para la presente investigación mediante un muestreo estratificado, es decir, los instrumentos se aplicarán a 85 alumnos de IX y X ciclo de Ing. Comercial 2019-I, comprendidos en el momento en que se encuentren en sus respectivos salones del IX y X ciclo aleatoriamente.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 108}{0.05^2(108 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 85$$

## **3.8 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **3.8.1 Técnica**

En la investigación se obtendrá la información a través de la técnica de la encuesta, establecida por un conjunto de preguntas que se realizarán con el propósito de obtener información mediante su proceso y análisis, según los objetivos presentes.

### **3.8.2 Instrumento**

El instrumento que se utilizará en la investigación es el cuestionario, el cual medirá a las variables mediante los ítems formulados en base a las dimensiones que establece el modelo presentado en la base teórica científica, donde los instrumentos deberán ser validados por expertos para una aplicación óptima, en el presente estudio se tomarán en cuenta el modelo desarrollado por Bar-On (1997) EQ-I (Bar-On Emotional Quotient Inventory). Adaptado a la realidad peruana por Abanto, Higuera y Cueto (2000). Este, asociado a la variable independiente Inteligencia emocional.

Por consiguiente, acuerdo a Reyes, Pinillos, y Soriano (2014) relacionados a la variable dependiente orientación emprendedora de los ítems que se consideran en la investigación de la orientación emprendedora, son empleados por la literatura académica (McCellan, 1961; Davidsson, 1989; Boydston et al., 2000; Sánchez Cañizares et al., 2010).



### 3.9 TÉCNICA DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

La información que se recopiló fue introducida a la matriz de datos que utiliza el software IBM SPSS Statistics Versión 21, donde se obtuvo el grado de confiabilidad de los instrumentos, a través del Alfa de Cronbach.

Luego, mediante la estadística para la comprobación de la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov se pudo determinar si los datos de cada variable siguen una distribución normal.

Terminando por comprobar las hipótesis aplicando el modelo de regresión lineal simple y correlaciones obteniendo así si existe o no influencia de la *inteligencia emocional* en la *orientación emprendedora*

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1 VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

##### 4.1.1 Validación

Los instrumentos para la investigación fueron evaluados previamente por juicio de expertos para determinar la validez, proporcionando los siguientes datos:

**Tabla 4**  
*Validación de instrumentos*

N° Expertos	Puntaje Instrumentos
<b>Experto A</b>	90%
<b>Experto B</b>	90%
<b>Experto C</b>	77%
<b>Media Calificación de expertos</b>	85.67%

##### 4.1.2 Confiabilidad

Considerando la confiabilidad que evidenció el instrumento, se utilizó el estadístico Alfa Cronbach, el cual para el cuestionario 1 – Inteligencia Emocional – se proporcionó el Alfa Cronbach = 0,807, siendo un resultado satisfactorio, como se observa en la siguiente tabla.

**Tabla 5**  
*Alfa de Cronbach de la variable independiente Inteligencia Emocional*

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,807	30

*Nota:* Encuestas realizadas a los estudiantes de Ing. Comercial IX y X ciclo, 2019-I, UPT

Respecto a la otra variable relacionado a la variable dependiente satisfacción, el estadístico Alfa Cronbach = ,941 se considera como aceptable, como se distingue en la tabla.

**Tabla 6**

*Alfa de Cronbach de la variable dependiente Orientación Emprendedora*

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,941	34

*Nota:* Encuestas realizadas a los estudiantes de Ing. Comercial IX y X ciclo, 2019-I, UPT

#### 4.1.3 Prueba de normalidad

El valor  $p < ,05$  en el caso de Orientación emprendedora permite rechazar la Hipótesis nula, según la tabla.

$H_0$ : Los datos siguen una distribución normal

$H_1$ : Los datos no siguen una distribución normal

Sugiriendo usar técnicas de la estadística no paramétrica para la contrastación de las Hipótesis, para este caso.

**Tabla 7**

*Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra*

		INTELIGENCIA EMOCIONAL	ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA
N		85	85
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	98,48	180,48
	Desviación típica	11,651	26,064
Diferencias más extremas	Absoluta	,123	,149
	Positiva	,123	,060
	Negativa	-,083	-,149
Z de Kolmogorov-Smirnov		1,130	1,377
Sig. asintót. (bilateral)		,156	,045

a. La distribución de contraste es la Normal.

b. Se han calculado a partir de los datos.

En el caso de la variable Inteligencia emocional el valor  $p > .05$  no permite rechazar la hipótesis nula, por lo que la técnica a utilizar provendrá de la estadística paramétrica como se aprecia en la tabla 7. Todas las técnicas estadísticas que usamos se basan en la distribución normal y se habla sobre parámetros que son la media y proporción poblacional.

## 4.2 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO

### 4.2.1 Resultados de la variable independiente: Inteligencia Emocional

La inteligencia emocional está formada por el nivel Intrapersonal, Interpersonal, Adaptabilidad, Manejo del estrés, Estado de ánimo, que constituyen sus dimensiones.

Respecto a sus indicadores se mostrarán en la siguiente Tabla 8.

**Tabla 8**

*Tabla de dimensiones de la Inteligencia Emocional*

<b>Dimensiones</b>	<b>ÍNDICADOR</b>
Intrapersonal	Comprensión de sí mismo
	Asertividad
	Autoconcepto
	Autorrealización
Interpersonal	Independencia
	Relaciones interpersonales
	Responsabilidad social
Adaptabilidad	Empatía
	Solución de problemas
	Prueba de la realidad
Manejo del estrés	Flexibilidad
	Tolerancia a la tensión
Estado de ánimo	Control de impulsos
	Felicidad
	Optimismo

#### 4.2.1.1 Análisis por dimensión

La variable Inteligencia emocional indica que, en la dimensión Intrapersonal el 71.8% los alumnos presentan un nivel Alto, en el nivel Asertividad el 43.5% presentan un nivel Regular, el 28.2% indican que el nivel Autoconcepto es Alto, el 40% indican que el nivel Autorrealización es Regular, y el 44.7% de los alumnos indican que el nivel de Independencia es Alto.

**Tabla 9**

*Niveles de dimensiones de Inteligencia Emocional*

	<b>Intrapersonal</b>	<b>Interpersonal</b>	<b>Adaptabilidad</b>	<b>Manejo del estrés</b>	<b>Estado de ánimo</b>
Muy bajo	-	-	-	3.5	1.2
Bajo	-	-	-	20.0	18.8
Regular	14.1	20.0	27.1	<b>41.2</b>	<b>52.9</b>
Alto	<b>71.8</b>	<b>68.2</b>	<b>48.2</b>	22.4	24.7
Muy alto	14.1	11.8	24.7	12.9	2.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

#### 4.2.1.2 Análisis por indicador

La dimensión Intrapersonal indica que, en el indicador nivel Comprensión de sí mismo el 64.7% los alumnos presentan un nivel Alto, en el nivel Asertividad el 43.5% presentan un nivel Regular, el 28.2% indican que el nivel Autoconcepto es Alto, el 40% indican que el nivel Autorrealización es Regular, y el 44.7% de los alumnos indican que el nivel de Independencia es Alto.

**Tabla 10***Niveles de indicadores de la dimensión Intrapersonal*

	<b>Comprensión de sí mismo</b>	<b>Asertividad</b>	<b>Autoconcepto</b>	<b>Autorrealización</b>	<b>Independencia</b>
Muy bajo	-	5.9	4.7	5.9	-
Bajo	2.4	21.2	27.1	9.4	1.2
Regular	9.4	<b>43.5</b>	25.9	<b>40.0</b>	28.2
Alto	<b>64.7</b>	24.7	<b>28.2</b>	28.2	<b>44.7</b>
Muy alto	23.5	4.7	14.1	16.5	25.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Procediendo a la siguiente dimensión Interpersonal indica que, en el indicador nivel Relaciones Interpersonales el 56.5% los alumnos presentan un nivel Alto, en el nivel Responsabilidad Social el 54.1% presentan un nivel Alto, el 44.7% indican que el nivel Empatía es Alto.

**Tabla 11***Niveles de indicadores de la dimensión Interpersonal*

	<b>Relaciones Interpersonales</b>	<b>Responsabilidad Social</b>	<b>Empatía</b>
Muy bajo	-	-	-
Bajo	2.4	-	4.7
Regular	32.9	23.5	27.1
Alto	<b>56.5</b>	<b>54.1</b>	<b>44.7</b>
Muy alto	8.2	22.4	23.5
Total	100.0	100.0	100.0

En la dimensión Adaptabilidad indica que, en el indicador Solución de problemas el 43.5% los alumnos presentan un nivel Regular, en el nivel Prueba de la realidad el 45.9% presentan un nivel Alto y finalmente el 40% indican que el nivel Flexibilidad es Alto.

**Tabla 12**  
*Niveles de indicadores de adaptabilidad*

	<b>Solución de problemas</b>	<b>Prueba de la realidad</b>	<b>Flexibilidad</b>
Muy bajo	-	-	-
Bajo	1.2	7.1	4.7
Regular	<b>43.5</b>	27.1	<b>40.0</b>
Alto	42.4	<b>45.9</b>	34.1
Muy alto	12.9	20.0	21.2
Total	100.0	100.0	100.0

En la dimensión Manejo del estrés indica que, en el indicador Tolerancia a la tensión el 38.8% los alumnos presentan un nivel Regular y en el indicador Control de impulsos el 37.6 % presentan un rango Bajo.

**Tabla 13**  
*Niveles de indicadores de manejo del estrés*

	<b>Tolerancia a la tensión</b>	<b>Control de impulsos</b>
Muy bajo	3.5	10.6
Bajo	22.4	<b>37.6</b>
Regular	<b>38.8</b>	29.4
Alto	18.8	14.1
Muy alto	16.5	8.2
Total	100.0	100.0

Finalmente, en la dimensión Estado de ánimo indica que, en el indicador Felicidad el 44.7% los alumnos presentan un nivel Regular, en el nivel Optimismo el 38.8% presentan un nivel Regular también.

**Tabla 14**

*Niveles de indicadores de estado de ánimo*

	<b>Felicidad</b>	<b>Optimismo</b>
Muy bajo	2.4	5.9
Bajo	29.4	16.5
Regular	<b>44.7</b>	<b>38.8</b>
Alto	21.2	35.3
Muy alto	2.4	3.5
Total	100.0	100.0

## **4.2.2 Resultados Orientación Emprendedora**

### **4.2.2.1 Análisis por dimensión**

La variable Orientación emprendedora se descompone en las dimensiones energía e iniciativa personal, propensión al riesgo, creatividad e innovación.

En la tabla 15 vemos que, en la dimensión energía e iniciativa personal el 36.5% los alumnos presentan un nivel Alto, en el nivel Propensión al riesgo el 37.6% presentan un nivel Alto y el 44.7% de los alumnos indican que el nivel de Creatividad e innovación es Alto.



**Tabla 15**  
*Niveles de dimensiones de Orientación emprendedora*

	<b>Energía e iniciativa personal</b>	<b>Propensión al riesgo</b>	<b>Creatividad e innovación</b>
Muy bajo	5.9	5.9	5.9
Bajo	12.9	12.9	7.1
Regular	30.6	30.6	27.1
Alto	<b>36.5</b>	<b>37.6</b>	<b>44.7</b>
Muy alto	14.1	12.9	15.3
Total	100.0	100.0	100.0

#### 4.2.3 Correlaciones entre variables y dimensiones

Al obtener la correlación de Spearman entre Inteligencia emocional y la orientación emprendedora se presenta proporcionando el estadístico  $r_s = ,508$  el cual puede interpretarse como una correlación media positiva, como se distingue en la siguiente tabla.

**Tabla 16**  
*Correlación entre Inteligencia emocional y Orientación emprendedora*

		INTELIGENCIA EMOCIONAL	ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA
INTELIGENCIA EMOCIONAL	rs	1,000	<b>,508**</b>
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	85	85
ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA	rs	<b>,508**</b>	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	85	85

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

Como se muestra en la tabla 17, la correlación entre estas variables indica la fuerza de asociación entre ellas indicando su dependencia mutua.

La correlación entre la variable Inteligencia emocional y las dimensiones Intrapersonal (INTRA), Interpersonal (INTER), Adaptabilidad (ADAP), Manejo de estrés (MJES), Estado de ánimo (ESDA) indica un nivel medio alto de asociación entre ellas indicando su dependencia mutua debido a que son significantes ante la variable. INTRA=,675 INTER=,775 ADAP=,468 MJES=,458 ESDA=,517 respectivamente y demostrando que es primordial para la investigación determinando que el nivel Interpersonal y en menor medida los niveles Intrapersonales son fundamentales en la Inteligencia emocional.

**Tabla 17**  
*Correlación entre Inteligencia emocional y sus dimensiones*

		INTRA	INTER	ADAP	MJES	ESDA	IE
INTRA	rs		,566**	,325**	,041	,064	,675**
	Sig. (bilateral)		,000	,002	,707	,562	,000
INTER	rs	,566**		,564**	,099	,107	,775**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,370	,328	,000
ADAP	rs	,325**	,564**		-,012	-,111	,468**
	Sig. (bilateral)	,002	,000		,910	,314	,000
MJES	rs	,041	,099	-,012		,639**	,458**
	Sig. (bilateral)	,707	,370	,910		,000	,000
ESDA	rs	,064	,107	-,111	,639**		,517**
	Sig. (bilateral)	,562	,328	,314	,000		,000
IE	rs	,675**	,775**	,468**	,458**	,517**	
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	,000	,000	

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

Como se muestra en la tabla 18, la correlación entre la variable Orientación emprendedora y las dimensiones energía e iniciativa personal (EIP), propensión al riesgo (PAR), Creatividad e innovación (CEI), indica un nivel medio alto de asociación entre ellas indicando su dependencia mutua debido a que son significantes ante la variable. EIP=,992 PAR=,930 CEI=,852 respectivamente y demostrando que es primordial para la investigación determinando que el nivel Energía e iniciativa personal y Propensión al riesgo son fundamentales en la orientación emprendedora.

**Tabla 18**  
*Correlaciones entre Orientación emprendedora y sus dimensiones*

		EIP	PAR	CEI	OE
EIP	rs	1,000	,773**	,682**	<b>,922**</b>
	Sig. (bilateral)	.	,000	,000	,000
PAR	rs	,773**	1,000	,806**	<b>,930**</b>
	Sig. (bilateral)	,000	.	,000	,000
CEI	rs	,682**	,806**	1,000	,852**
	Sig. (bilateral)	,000	,000	.	,000
OE	rs	<b>,922**</b>	<b>,930**</b>	,852**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	.

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

#### 4.2.4 Regresiones

##### 4.2.4.1 Regresión Inteligencia Emocional vs Orientación emprendedora

La tabla 19 muestra el resumen del modelo donde identificamos el R cuadrado, lo cual explica que un 22,0% de los resultados que refleja la variable dependiente: orientación emprendedora, son explicados por la variable independiente: Inteligencia emocional.

**Tabla 19**  
*Resumen regresión general*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,469 <sup>a</sup>	,220	,210	23,165

a. Variables predictoras: (Constante), INTELIGENCIA EMOCIONAL

El estadístico F calculado es de 23,343 esto permite demostrar si la regresión de manera conjunta, es adecuada al tener un valor alto que contribuye al rechazo de la hipótesis nula de que la regresión planteada no es aceptable, corroborado por el valor  $p < ,000$  como se distingue en la tabla siguiente.

**Tabla 20**  
*Anova regresión general*

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	12525,559	1	12525,559	23,343	,000 <sup>b</sup>
	Residual	44537,665	83	536,598		
	Total	57063,224	84			

a. Variable dependiente: ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA

b. Variables predictoras: (Constante), INTELIGENCIA EMOCIONAL

#### 4.2.4.2 Regresión Inteligencia Emocional vs Intrapersonal

La tabla 21 muestra el resumen del modelo donde identificamos el R cuadrado, lo cual explica que un 48,4% de los resultados que refleja la variable dependiente: Inteligencia emocional, son explicados por la variable independiente: Intrapersonal.

**Tabla 21**  
*Resumen regresión intrapersonal vs inteligencia emocional*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,696 <sup>a</sup>	,484	,478	8,417

a. Variables predictoras: (Constante), INTRAPERSONAL

El estadístico F calculado es de 77,951 esto permite demostrar si la regresión de manera conjunta, es adecuada al tener un valor alto que contribuye al rechazo de la hipótesis nula de que la regresión planteada no es aceptable, corroborado por el valor  $p < ,000$  como se distingue en la tabla siguiente.

**Tabla 22**  
*Anova intrapersonal vs inteligencia emocional*

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	5522,745	1	5522,745	77,951	,000 <sup>b</sup>
	Residual	5880,479	83	70,849		
	Total	11403,224	84			

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

b. Variables predictoras: (Constante), INTRAPERSONAL

#### 4.2.4.3 Regresión Inteligencia Emocional vs Interpersonal

La tabla 23 muestra el resumen del modelo donde identificamos el R cuadrado, lo cual explica que un 60,7% de los resultados que refleja la variable dependiente: Inteligencia emocional, son explicados por la variable independiente: Interpersonal.

**Tabla 23**

*Resumen regresión interpersonal vs inteligencia emocional*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,779 <sup>a</sup>	,607	,603	7,343

a. Variables predictoras: (Constante), INTERPERSONAL

El estadístico F calculado es de 128,460 esto permite demostrar si la regresión de manera conjunta, es adecuada al tener un valor alto que contribuye al rechazo de la hipótesis nula de que la regresión planteada no es aceptable, corroborado por el valor  $p < ,000$  como se distingue en la tabla siguiente.

**Tabla 24**

*Anova interpersonal vs inteligencia emocional*

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	6927,358	1	6927,358	128,460	,000 <sup>b</sup>
	Residual	4475,866	83	53,926		
	Total	11403,224	84			

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

b. Variables predictoras: (Constante), INTERPERSONAL

#### 4.2.4.4 Regresión Inteligencia Emocional vs Adaptabilidad

La tabla 25 muestra el resumen del modelo donde identificamos el R cuadrado, lo cual explica que un 25,9% de los resultados que refleja la variable dependiente: Inteligencia emocional, son explicados por la variable independiente: Adaptabilidad.

**Tabla 25**

*Resumen de regresión adaptabilidad vs inteligencia emocional*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,509 <sup>a</sup>	,259	,250	10,091

a. Variables predictoras: (Constante), ADAPTABILIDAD

El estadístico F calculado es de 28,992 esto permite demostrar si la regresión de manera conjunta, es adecuada al tener un valor alto que contribuye al rechazo de la hipótesis nula de que la regresión planteada no es aceptable, corroborado por el valor  $p < ,000$  como se distingue en la tabla siguiente.

**Tabla 26**

*Anova adaptabilidad vs inteligencia emocional*

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	2951,994	1	2951,994	28,992	,000 <sup>b</sup>
	Residual	8451,230	83	101,822		
	Total	11403,224	84			

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

b. Variables predictoras: (Constante), ADAPTABILIDAD

#### 4.2.4.5 Regresión Inteligencia Emocional vs Manejo del estrés

La tabla 27 muestra el resumen del modelo donde identificamos el R cuadrado, lo cual explica que un 27,4% de los resultados que refleja la variable dependiente: Inteligencia emocional, son explicados por la variable independiente: Manejo de estrés.

**Tabla 27**

*Resumen Manejo del estrés vs inteligencia emocional*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,523 <sup>a</sup>	,274	,265	9,989

a. Variables predictoras: (Constante), MANEJO DEL ESTRÉS

El estadístico F calculado es de 31,293 esto permite demostrar si la regresión de manera conjunta, es adecuada al tener un valor alto que contribuye al rechazo de la hipótesis nula de que la regresión planteada no es aceptable, corroborado por el valor  $p < ,000$  como se distingue en la tabla siguiente.

**Tabla 28**

*Anova manejo del estrés vs inteligencia emocional*

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1					
Regresión	3122,149	1	3122,149	31,293	,000 <sup>b</sup>
Residual	8281,074	83	99,772		
Total	11403,224	84			

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

b. Variables predictoras: (Constante), MANEJO DEL ESTRÉS



#### 4.2.4.6 Regresión Inteligencia Emocional vs Estado de ánimo

La tabla 29 muestra el resumen del modelo donde identificamos el R cuadrado, lo cual explica que un 41,4% de los resultados que refleja la variable dependiente: Inteligencia emocional, son explicados por la variable independiente: Estado de ánimo.

**Tabla 29**

*Resumen regresión estado de ánimo vs inteligencia emocional*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,643 <sup>a</sup>	,414	,407	8,974

a. Variables predictoras: (Constante), ESTADO DE ÁNIMO

El estadístico F calculado es de 58,602 esto permite demostrar si la regresión de manera conjunta, es adecuada al tener un valor alto que contribuye al rechazo de la hipótesis nula de que la regresión planteada no es aceptable, corroborado por el valor  $p < ,000$  como se distingue en la tabla siguiente.

**Tabla 30**

*Anova estado de ánimo vs inteligencia emocional*

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	
1	Regresión	4719,236	1	4719,236	58,602	,000 <sup>b</sup>
	Residual	6683,987	83	80,530		
	Total	11403,224	84			

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

b. Variables predictoras: (Constante), ESTADO DE ÁNIMO

### 4.3 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

#### 4.3.1 Verificación de hipótesis específicas

##### 4.3.1.1 Verificación de primera hipótesis específica

- a. Planteamiento de la hipótesis.

H<sub>0</sub>: El nivel Intrapersonal no influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

H<sub>1</sub>: El nivel Intrapersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

- b. Nivel de significancia

Alfa =  $\alpha$  = 5%

- c. Prueba estadística

Anova, regresión lineal

- d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar H<sub>0</sub>.

- e. Cálculo de estadístico

**Tabla 31**

*Coefficientes de modelo de la dimensión Intrapersonal e Inteligencia emocional*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	36,306	7,101		5,113	,000
INTRAPERSONAL	1,965	,223	,696	8,829	,000

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

f. Conclusión

Tomando en cuenta la tabla 31, podemos concluir con un nivel de confianza del 95% de que existen evidencias estadísticas para afirmar que existe una influencia de la dimensión Intrapersonal con respecto la variable Inteligencia emocional debido a que las significancias dentro de la tabla son menores a 0.05 tanto para la constante y la dimensión intrapersonal. También se observa que el valor del coeficiente intrapersonal es positivo por lo que influye positivamente, por lo tanto, se concluye en no aceptar  $H_0$ , por lo que el nivel Intrapersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

#### 4.3.1.2 Verificación de segunda hipótesis específica

a. Planteamiento de la hipótesis.

$H_0$ : El nivel Interpersonal no influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

$H_1$ : El nivel Interpersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

b. Nivel de significancia

$$\text{Alfa} = \alpha = 5\%$$

c. Prueba estadística

Anova, regresión lineal

d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar Ho.

e. Cálculo de estadístico

**Tabla 32**

*Coefficientes de modelo de la dimensión Interpersonal e Inteligencia emocional*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	36,695	5,509		6,660	,000
INTERPERSONAL	1,048	,175	,779	11,334	,000

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

f. Conclusión

Tomando en cuenta la tabla 32, podemos concluir con nivel de confianza del 95% de que existen evidencias estadísticas para afirmar que existe una influencia de la dimensión Interpersonal con respecto la variable Inteligencia emocional debido a que las significancias dentro de la tabla son menores a 0.05 tanto para la constante y la dimensión Interpersonal. También se observa que el valor del coeficiente Interpersonal es positivo por lo que influye positivamente, por lo tanto, se concluye en no aceptar  $H_0$ , por lo que el nivel Interpersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

### 4.3.1.3 Verificación de tercera hipótesis específica

a. Planteamiento de la hipótesis.

H<sub>0</sub>: El nivel de adaptabilidad no influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

H<sub>1</sub>: El nivel de adaptabilidad influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

b. Nivel de significancia

Alfa =  $\alpha$  = 5%

c. Prueba estadística

Anova, regresión lineal

d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar Ho.

e. Cálculo de estadístico

**Tabla 33**

*Coefficientes de modelo de la dimensión Adaptabilidad e Inteligencia emocional*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	66,224	6,090		10,874	,000
ADAPTABILIDAD	2,886	,536	,509	5,384	,000

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

f. Conclusión

Tomando en cuenta la tabla 33, podemos concluir con nivel de confianza del 95% de que existen evidencias estadísticas para afirmar que existe una influencia de la dimensión adaptabilidad con respecto la variable inteligencia emocional debido a que las significancias dentro de la tabla son menores a 0.05 tanto para la constante y la dimensión adaptabilidad. También se observa que el valor del coeficiente de la adaptabilidad es positivo por lo que influye positivamente, por lo tanto, se concluye en no aceptar  $H_0$ , por lo que el nivel de adaptabilidad influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

**4.3.1.4 Verificación de cuarta hipótesis específica**

a. Planteamiento de la hipótesis.

$H_0$ : El nivel de manejo de estrés no influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

$H_1$ : El nivel de manejo de estrés influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

b. Nivel de significancia

Alfa =  $\alpha$  = 5%

c. Prueba estadística

Anova, regresión lineal

d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar  $H_0$ .

e. Cálculo de estadístico

**Tabla 34***Coefficientes de modelo de la dimensión Manejo de estrés e Inteligencia emocional*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	80,602	3,375		23,882	,000
MANEJO DE ESTRÉS	3,010	,538	,523	5,594	,000

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL

## f. Conclusión

Tomando en cuenta la tabla 34, podemos concluir con nivel de confianza del 95% de que existen evidencias estadísticas para afirmar que existe una influencia de la dimensión manejo del estrés con respecto la variable inteligencia emocional debido a que las significancias dentro de la tabla son menores a 0.05 tanto para la constante y la dimensión manejo del estrés. También se observa que el valor del coeficiente del manejo del estrés es positivo por lo que influye positivamente, por lo tanto, se concluye en no aceptar  $H_0$ , por lo que el nivel de manejo de estrés influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

#### 4.3.1.5 Verificación de quinta hipótesis específica

a. Planteamiento de la hipótesis.

$H_0$ : El nivel Estado de ánimo no influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

$H_1$ : El nivel Estado de ánimo influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

b. Nivel de significancia

Alfa =  $\alpha$  = 5%

c. Prueba estadística

Anova, regresión lineal

d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar  $H_0$ .

e. Cálculo de estadístico

**Tabla 35**

*Coefficientes de modelo de la dimensión Estado de ánimo e Inteligencia emocional*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	69,648	3,890		17,903	,000
ESTADO DE ÁNIMO	1,552	,203	,643	7,655	,000

a. Variable dependiente: INTELIGENCIA EMOCIONAL



f. Conclusión

Tomando en cuenta la tabla 35, podemos concluir con nivel de confianza del 95% de que existen evidencias estadísticas para afirmar que existe una influencia de la dimensión estado de ánimo con respecto la variable inteligencia emocional debido a que las significancias dentro de la tabla son menores a 0.05 tanto para la constante y la dimensión estado de ánimo. También se observa que el valor del coeficiente del estado de ánimo es positivo por lo que influye positivamente, por lo tanto, se concluye en no aceptar  $H_0$ , por lo que el nivel de estado de ánimo influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

#### 4.3.2 Verificación de hipótesis general

a. Planteamiento de la hipótesis.

$H_0$ : La Inteligencia emocional no influye en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

$H_1$ : La Inteligencia emocional influye en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019

b. Nivel de significancia

Alfa =  $\alpha$  = 5%

c. Prueba estadística

Anova, regresión lineal

d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar  $H_0$ .

e. Cálculo de estadístico

**Tabla 36**

*Coefficientes del modelo de la variable Inteligencia emocional y Orientación emprendedora*

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
(Constante)	77,267	21,511		3,592	,001
INTELIGENCIA EMOCIONAL	1,048	,217	,469	4,831	,000

a. Variable dependiente: ORIENTACIÓN EMPRENDEDORA

f. Conclusión

Tomando en cuenta la tabla 36, podemos concluir con un nivel de confianza del 95% de que existen evidencias estadísticas para afirmar que existe una influencia de la Inteligencia emocional con respecto a la Orientación emprendedora debido a que las significancias dentro de la tabla son menores a 0.05 tanto para la constante y la variable Inteligencia emocional. También se observa que el valor del coeficiente de la Inteligencia emocional es positivo por lo que influye positivamente, por lo tanto, se concluye en no aceptar  $H_0$ , por lo que la Inteligencia emocional influye en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

#### 4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

A partir de los hallazgos encontrados, aceptamos la hipótesis alternativa general donde se establece que la Inteligencia emocional influye en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.

Siendo nuestros resultados obtenidos el estadístico  $r_s = ,508$  el cual puede clasificarse como una correlación media positiva.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Aquino (2018) en los alumnos de carreras de ciencias empresariales de la UCV, basado en los previos antecedentes de Fernández, Herrera, Alonso, & Lázaro (2015) quien señala que es el resultado según la correlación de Rho de Spearman, de 0.27 evidencia una correlación positiva baja entre ambas variables y es significativa ( $P\text{-valor} = ,002 < \alpha = 0.05$ ), concluyendo de esta manera el rechazo de la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, dando también a conocer que si existe una correlación positiva media de 0,516 puntos entre las variables inteligencia emocional, habilidad emprendedora sostenible y calidad de vida.

Estos resultados pese a ser positivos y con más correlación que los estudiados anteriormente, se mantienen positivos.

Ello es acorde con lo que en este estudio se halla.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES

- 1) La investigación realizada en la Universidad Privada de Tacna en la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial permitió determinar con el R cuadrado que existe una influencia significativa de 22,0% de los resultados que refleja la Inteligencia Emocional en la Orientación Emprendedora de los alumnos, ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna con un nivel de confianza del 95%.
- 2) Así mismo, se verificó en la investigación que existe una influencia significativa en el R cuadrado de 48,4% del nivel Intrapersonal en la Inteligencia Emocional de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.
- 3) Se verificó en la investigación que existe una influencia significativa en el R cuadrado de 60,7% del nivel Interpersonal en la Inteligencia Emocional de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.
- 4) Se verificó en la investigación que existe una influencia significativa en el R cuadrado de 25,9% del nivel de Adaptabilidad en la Inteligencia Emocional de los alumnos ya que se obtuvo un Valor  $-P$  de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.

5) Se verificó que existe una influencia significativa en el R cuadrado de 27,4% del nivel de Manejo del estrés en la Inteligencia Emocional de los alumnos ya que se obtuvo un Valor -P de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.

6) Se comprobó que existe una influencia significativa en el R cuadrado de 41,4% del nivel de Estado de ánimo en la Inteligencia Emocional de los alumnos ya que se obtuvo un Valor -P de 0.000 siendo este menor que el nivel de significancia que es 0.05, por lo que se justifica de esta manera el rechazo de la Hipótesis nula y la aprobación de la hipótesis alterna.

## CAPÍTULO VI

### SUGERENCIAS

- 1) La investigación realizada en la Universidad Privada de Tacna en la Escuela Profesional de Ingeniería Comercial permitió determinar que existe una influencia significativa de la Inteligencia Emocional en la Orientación Emprendedora de los alumnos, por lo que se sugiere a las autoridades de la Facultad de Ciencias Empresariales considerar y controlar como parte del plan curricular una asignatura básica y necesaria relacionada a la Inteligencia emocional y la Orientación Emprendedora con resultados, además de hacer el seguimiento correspondiente de egresados que realmente han llegado a constituir su empresa para buscar factores que expliquen los diferentes niveles de éxito logrado por los mismos, ya que de esta manera determinarán directamente el éxito emprendedor de sus alumnos.
- 2) El nivel Intrapersonal en la Inteligencia Emocional de los alumnos es significativo, pero debe de ser apoyado por los docentes tutores desde los primeros ciclos ya sea mediante constantes capacitaciones sobre lo importante que es conocerse a sí mismo, así como permitir al alumno lograr esa independencia que tanto necesitan desde los inicios de la carrera profesional, esto visto desde el enfoque de los resultados ya que es una de las dimensiones más importantes para lograr un elevado nivel de Inteligencia emocional en los alumnos.
- 3) El nivel Interpersonal en la Inteligencia Emocional de los alumnos es significativamente alta, y aunque los porcentajes son buenos existe un porcentaje con resultados de nivel regular, contando con los resultados de la investigación esta es la dimensión que más peso abarca a tener un mayor nivel de inteligencia emocional, por lo que ayudar a los alumnos en mejorar sus relaciones interpersonales, responsabilidad social y empatía mediante actividades que pueda plantear la

universidad a favor de sus alumnos mejoraría notablemente el nivel de inteligencia emocional.

4) El nivel Adaptabilidad en la Inteligencia Emocional de los alumnos es significativamente regular, y aunque los porcentajes no son demasiado buenos ya que menos del 50% presenta niveles de regulares a bajos, existe un porcentaje con resultados de nivel altos, esto medido por el nivel de solución de problemas que presentan los alumnos, sugiriendo mejorar el plan educativo mediante proyectos con incubadoras de negocios dirigiendo a los alumnos más a la práctica en la que no solo los alumnos conozcan de la teoría sino que la manejen en la práctica e implementen nuevas formas de conseguir los objetivos profesionales eficientemente.

5) El nivel Manejo del estrés en la Inteligencia Emocional de los alumnos es significativamente regular, y aunque los porcentajes no son ni buenos ni malos esto medido por el nivel de tolerancia a la tensión y control de impulsos que presentan los alumnos, sugiriendo mejorar las habilidades blandas de los alumnos mediante talleres de cooperación entre los mismos apoyados por el docente.

6) Finalmente el nivel estado de ánimo en la Inteligencia Emocional de los alumnos es significativamente regular, y aunque los porcentajes de felicidad y optimismo son distintos en cada alumno, se sugiere ampliar el estudio relacionado a esta dimensión, a los alumnos y a sus habilidades tanto blandas como duras.

## CAPÍTULO VII

### REFERENCIAS

- Abanto, Z., Higuera, L., & Cueto, J. (2000). El Inventario de Cociente Emocional de BarOn – ICE.
- Aquino, C. (2018). *Inteligencia emocional, habilidad emprendedora sostenible y calidad de vida en los Estudiantes de la escuela de Administración*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Bar-On, R. (1997). The emotional quotient inventory (EQ-i): A test of emotional intelligence.
- Basualdo, E. (2017). *Orientación emprendedora y capacidad de aprendizaje organizativo en la Oficina General de Administración del Ministerio de la Producción – 2016*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Covin, J., & Wales, W. (2012). The measurement of Entrepreneurial Orientation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14(4), 35-50.
- Fernández, V., Herrera, L., Alonso, E., & Lázaro, R. (2015). Inteligencia emocional y factores cognitivos y su relación con los modelos de intención emprendedora. *Emprendimiento e innovación: creando empresas competitivas (workshop)*, 98-114.
- García, R., & Calantone, R. (2002). A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. *Journal of Product Innovation Management*, 19(2), 110-132.
- Goleman, D. (2018). *Inteligencia Emocional*. Editorial Kairós.



- Hughes, M., & Morgan, R. (2007). Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth. *Industrial Marketing Management*, 36, 651-661.
- Janney, J., & Dess, G. (2006). Reconsidering the risk concept for young firms in the knowledge economy. *Journal of Business Venturing*, 21(3), 385-400.
- Kuratko, D. F. (2010). Corporate entrepreneurship: An introduction and research review. *Handbook of Entrepreneurship Research*, 129-163.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Mayer, J., & Salovey, P. (1997). Recuperado el 4 de Julio de 2019, de Rafael Bisquerra: <http://www.rafaelbisquerra.com/es/inteligencia-emocional/inteligencia-emocional-segun-salovey-mayer.html>
- Mayer, S. y. (1990). *Rafael Bisquerra*. Recuperado el 4 de Julio de 2019, de La inteligencia emocional según Salovey y Mayer: <http://www.rafaelbisquerra.com/es/inteligencia-emocional/inteligencia-emocional-segun-salovey-mayer.htm>
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29, 770-792.
- Naldi, L., Nordqvist, M., Sjöberg, K., & Wiklund, J. (2007). Entrepreneurial orientation, risk taking, and performance in family firms. *Family Business Review*, 20(1), 33-47.

- Naman, J., & Slevin, D. (1993). Entrepreneurship and the Concept of Fit A Model and Empirical Tests. *Strategic Management Journal*(14), 137-153.
- Rauch, A., Wiklund, J., Freese, M., & Lumpkin, T. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: cumulative empirical evidence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761-779.
- Reyes, L., Pinillos, M., & Soriano, I. (2014). Diferencias de género en la orientación emprendedora. *Esic Market Economics and Business Journal*, 45(3), 410-460.
- Runyan, R., Droge, C., & Swinney, J. (2008). “Entrepreneurial Orientation versus Small Business Orientation: What Are Their Relationships to Firm Performance? *Journal of Small Business Management*, 46(4), 567-588.
- Sexton, D., & Bowman, N. (1985). The entrepreneur: a capable executive and more. *Journal of Business Venturing*(1), 129-140.
- Sheron Ramirez, L. (2012). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann*. Tacna: Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.
- Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria. (9 de Julio de 2014). *SUNEDU*. Obtenido de Sunedu.gob.pe: <https://www.sunedu.gob.pe/wp-content/uploads/2017/04/Ley-universitaria-30220.pdf>
- Tang, J., Tang, Z., Marino, L. D., Zhang, Y., & Li, Q. (2008). Exploring an Inverted U-shape Relationship Between Entrepreneurial Orientation and Performance in Chinese Ventures. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32, 219-239.
- Trombini, E., & Mancini, G. (2011). *Dalle emozioni all'intelligenza emotiva. Comprendere per educare*. Espress Edizioni.

Ventakraman, N. (1989). Strategic orientation of business enterprises: the construct, dimensionality and measurement. *Management Science*, 35, 423-44.

Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configuration approach. *Journal of Business Venturing*, 20, 71-91.

## CAPÍTULO VIII

## APÉNDICES

## 8.1 Matriz de operacionalización de variables

Apéndice A: Operacionalización de variable independiente

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición		
Inteligencia Emocional	Se define como un conjunto de habilidades personales, sociales y emocionales; de destrezas que influyen en la habilidad para adaptarse y conllevar las exigencias del entorno	Intrapersonal	Comprensión de sí mismo	1,2,3,4	Ordinal 1=Nunca 2=Casi nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre		
			Asertividad	5			
			Autoconcepto	6			
			Autorrealización	7			
			Independencia	8,9			
		Interpersonal	Relaciones interpersonales	10,11,12,13,18		14,15,16	
			Responsabilidad social			17	
			Empatía			19	
			Adaptabilidad	Solución de problemas			20
				Prueba de la realidad			21
Manejo del estrés	Flexibilidad		22				
	Tolerancia a la tensión		23				
	Control de impulsos		23				
Estado de ánimo	Felicidad		24,25,26,27				
	Optimismo		28,29,30				

## Apéndice B: Operacionalización de variable dependiente

Variable	Definición	Dimensiones	Ítems	Escala de Medición
Orientación Emprendedora	El concepto de OE no sólo se refiere al proceso de creación de una empresa o lanzamiento de un nuevo producto, sino que implica un comportamiento continuo basado en la identificación y generación de nuevas oportunidades que permitan obtener una ventaja competitiva sostenible en el tiempo. (Wiklund y Shepherd, 2005).	Energía e Iniciativa Personal	1,2,3,4,5,6,7, 8,9,10,11,12, 13,14,15,16,17	Ordinal  Categorías: 1 = Muy en desacuerdo 2=Moderadamente en desacuerdo 3 = Un poco en desacuerdo 4 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo 5 = Un poco de acuerdo 6=Moderadamente de acuerdo 7= Muy de acuerdo
		Propensión al riesgo	18,19,20,21, 22,23,24,25	
		Creatividad e Innovación	26,27,28,29,30, 31,32,33,34	

## 8.2 Matriz de consistencia

### Apéndice C: Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Hipótesis General</b>				
¿Cómo influye la inteligencia emocional en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X ciclo de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Privada de Tacna 2019?	Determinar la influencia de la inteligencia emocional en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019	La inteligencia emocional influye en la orientación emprendedora de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019	Inteligencia Emocional	Intrapersonal	Comprensión de sí mismo	1,2,3,4
					Asertividad	5
					Autoconcepto	6
					Autorrealización	7
					Independencia	8,9
				Interpersonal	Relaciones interpersonales	10,11,12,13,18
					Responsabilidad social	14,15,16
					Empatía	17
				Adaptabilidad	Solución de problemas	19
					Prueba de realidad	20
					Flexibilidad	21
				Manejo del estrés	Tolerancia a la tensión	22
					Control de impulsos	23
Estado de ánimo	Felicidad	24,25,26,27				

					Optimismo	28,29,30
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicas</b>	<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>	<b>DIMENSIONES</b>		<b>ITEMS</b>
<p>- ¿Cómo influye el nivel Intrapersonal en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?</p> <p>- ¿Cómo influye el nivel Interpersonal en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?</p> <p>- ¿Cómo influye el nivel de adaptabilidad en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?</p> <p>- ¿Cómo influye el manejo de estrés en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?</p> <p>- ¿Cómo influye el estado de ánimo en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería</p>	<p>-Determinar la influencia del nivel Intrapersonal en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.</p> <p>-Determinar la influencia del nivel Interpersonal en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.</p> <p>- Determinar el nivel de adaptabilidad en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.</p> <p>- Determinar la influencia del manejo de estrés en inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.</p> <p>- Determinar la influencia del estado de ánimo en inteligencia</p>	<p>- El nivel Intrapersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.</p> <p>- El nivel Interpersonal influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.</p> <p>- El nivel de adaptabilidad influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.</p> <p>- El manejo del estrés influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la</p>	Orientación Emprendedora	Innovación	26,27,28,29,30, 31,32,33,34	
				Asumir riesgos	18,19,20,21, 22,23,24,25	
				Proactividad	1,2,3,4,5,6,7, 8,9,10,11,12, 13,14,15,16,17	

Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019?	emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.	Universidad Privada de Tacna 2019. - El estado de ánimo influye en la inteligencia emocional de los alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019.			
<b>Tipo de Investigación</b>	<b>Población y muestra</b>	<b>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b>	<b>Estadísticos</b>		
<b>a) Tipo de investigación:</b> Investigación Básica	<b>a) Población</b> 108 alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019-I.	<b>a) Técnica:</b> La encuesta	<b>Estadística descriptiva</b> Ejecución de tablas de frecuencias, correlación.		
<b>b) Diseño de investigación:</b> Diseño no experimental de corte transversal, nivel explicativo causal.	<b>b) Muestra</b> La muestra está conformada por 85 alumnos de IX y X de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna 2019-I. Muestreo estratificado.	<b>b) Instrumento:</b> El Cuestionario	<b>Estadística inferencial</b> A través del programa estadístico SPSS Statistics se utilizarán herramientas estadísticas para la confiabilidad de los instrumentos, además para la comprobación de hipótesis mediante el modelo de regresión lineal simple.		



### 8.3 Instrumentos de investigación

#### Apéndice D: Cuestionarios

#### CUESTIONARIO PARA MEDIR EL NIVEL DE INTELIGENCIA EMOCIONAL

##### Datos

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_

Indicaciones: Estimado alumno(a), el siguiente cuestionario es parte de una investigación orientada a la Inteligencia Emocional.

En las siguientes afirmaciones debes marcar una, y solo una, de las siguientes opciones

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

<b>D1: Intrapersonal</b>	1	2	3	4	5
1. Me importa lo que les sucede a las personas.					
2. Se cuando la gente está molesta aun cuando no dicen nada.					
3. Debo de decir siempre la verdad					
4. Es fácil decirle a la gente cómo me siento.					
5. Me gustan todas las personas que conozco.					
6. Es difícil hablar sobre mis sentimientos más íntimos.					
7. Me siento mal cuando las personas son heridas por sus sentimientos.					
8. Puedo comprender preguntas difíciles.					
9. Cuando respondo preguntas difíciles trato de pensar en muchas soluciones.					
<b>D2: Interpersonal</b>	1	2	3	4	5
10. Puedo fácilmente describir mis sentimientos.					
11. Puedo tener muchas maneras de responder una pregunta, cuando yo quiero.					
12. Me es difícil decirles a los demás mis sentimientos.					
13. Para mí es fácil decirles a las personas como me siento.					
14. Me agrada hacer cosas para los demás.					
15. Pienso bien de todas las personas.					
16. Soy capaz de respetar a los demás.					
17. Puedo darme cuenta cuando mi amigo se siente triste.					
18. Puedo hablar fácilmente sobre mis sentimientos.					
<b>D3: Adaptabilidad</b>	1	2	3	4	5
19. Puedo dar buenas respuestas a preguntas difíciles.					
20. Soy bueno resolviendo problemas.					
21. Puedo usar fácilmente modos de resolver los problemas.					
<b>D4: Manejo del Estrés</b>	1	2	3	4	5
22. Me disgusto fácilmente					
23. Me molesto demasiado de cualquier cosa					
<b>D5: Estado de ánimo</b>	1	2	3	4	5
24. Peleo con la gente					
25. Tengo mal genio					

26. Nada me molesta					
27. Me molesto fácilmente					
28. Pienso que soy el (la) mejor en todo lo que hago.					
29. No tengo días malos					
30. Cuando me molesto actúo sin pensar.					

Fuente: Aquino(2018)

### **CUESTIONARIO PARA MEDIR EL NIVEL DE ORIENTACION EMPRENDEDORA**

#### **Datos**

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_

Indicaciones: Estimado alumno(a), el siguiente cuestionario es parte de una investigación orientada a la Orientación emprendedora.

En las siguientes afirmaciones debes marcar una, y solo una, de las siguientes opciones:

Muy en Desacuerdo	Moderadamente en Desacuerdo	Un poco en Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	Un poco de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Muy de acuerdo
1	2	3	4	5	6	7

<b>D1: Energía e Iniciativa Personal</b>	1	2	3	4	5	6	7
1. Normalmente hago las cosas a mi manera							
2. Tiendo a rebelarme contra la autoridad							
3. Tengo la reputación de ser terco							
4. Me gusta tomar la iniciativa							
5. Frecuentemente me gusta trabajar solo							
6. Acostumbro a situarme en el liderazgo							
7. Me gusta la responsabilidad (como cargo o vinculada al puesto de trabajo)							
8. Soy desconfiado al pedir ayuda							
9. La libertad es muy importante							
10. Soy persistente							
11. Termino mis proyectos aunque me suponga mucho trabajo (responsabilidad profesional)							
12. Trabajo todo lo que haga falta para terminar mis proyectos (constancia)							
13. Tengo claros los objetivos cuando quiero conseguir algo							
14. Llevo a cabo las actividades que preveo							
15. Tengo empuje y necesidad de hacer las cosas							
16. Soy una persona con determinación							
17. Con tal de aprender cosas nuevas entro en temas en los que no tengo experiencia o conozco (inquietud intelectual)							
<b>D2: Propensión al Riesgo</b>	1	2	3	4	5	6	7

18. Me atrevo con cualquier situación							
19. Si no asumo riesgos me quedo estancado							
20. Tengo mucha necesidad de aventuras							
21. Vivo al máximo							
22. Las personas que asumen riesgos tienen más probabilidades de salir adelante							
23. Asumo riesgos							
24. Me gustaría apostar por una nueva idea aunque no fuese del todo buena							
25. Me gusta asumir riesgos							
<b>D3: Creatividad e Innovación</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
26. Tengo ideas innovadoras							
27. Soy curioso							
28. Tiendo a ser intuitivo							
29. Veo nuevas utilidades o usos en los objetos comunes							
30. Soy receptivo a las nuevas ideas							
31. Tengo mucha imaginación							
32. Experimento con nuevas formas de hacer las cosas							
33. Si existe algo que no hay forma de hacer, yo encontraré la manera							
34. Disfruto descubriendo nuevas formas de hacer que sean poco usuales							

Fuente: Reyes, Pinillo & Soriano (2014).

## 8.4 Validez del instrumento de investigación

### Apéndice E: Validez del instrumento de investigación por jurados



#### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Wilfredo Bernardo Velásquez Yupanqui, de profesión LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN, identificado con Documento Nacional de Identidad N° 00419188....., hago constar que evalué mediante **Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos planteados en la investigación denominada: “La Inteligencia Emocional y su influencia en la Orientación Emprendedora de los alumnos de IX y X Ciclo de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna, 2019”.

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de mayo del 2019.

Firma

**Wilfredo Bernardo Velásquez Yupanqui**  
Número de DNI 00419188



**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS**



**I) DATOS GENERALES**

A) Apellidos y Nombres del Juez: VELASQUEZ YUPANQUI, WILFREDO BERNARDO  
 B) Cargo e institución donde labora: U. P. T.  
 C) Nombre del instrumento evaluado: ENCUESTA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y ORIENTACION EMPRE.  
 D) Autor del instrumento: Aguiar (2014) - Reyes, Pinillo y Soria (2014)

**II) INDICADORES DE VALIDACIÓN**

**INFORMACION DETALLADA**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					90
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables					90
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					90
4. Organización	Existe una organización lógica					90
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					90
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas					90
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico					90
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones					90
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					90
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					90

Opinión de Aplicabilidad: APROBADO

**III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN**

Promedio de valoración: 90  
 Lugar y Fecha: TACNA - 31/05/19

Firma del Experto

Nombre: Wilfredo Velazquez Yupanqui  
 Telefono: 952 886522



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Blanca B. Candela Najjar, de  
profesión Psicóloga, identificado con Documento  
Nacional de Identidad N° 00423900, hago constar que evalué mediante  
**Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines  
académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos  
planteados en la investigación denominada: "La Inteligencia Emocional y su  
influencia en la Orientación Emprendedora de los alumnos de IX y X Ciclo  
de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna, 2019".

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de mayo del 2019.

Firma

B. Blanca B. Candela Najjar

Nombre  
Número de DNI 00423900



**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS**



**I) DATOS GENERALES**

- A) Apellidos y Nombres del Juez: Candela Najas, Blanca Beatriz
- B) Cargo e institución donde labora: PSICOLOGA DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
- C) Nombre del instrumento evaluado: CUESTIONARIO PARA MEDIR EL NIVEL DE INTELIGENCIA EMOCIONAL
- D) Autor del instrumento: AQUINO (2018)

**II) INDICADORES DE VALIDACIÓN**

**INFORMACIÓN DETALLADA**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado			59		
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables				79	
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				79	
4. Organización	Existe una organización lógica				79	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				79	
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas				79	
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico				79	
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones				79	
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				79	
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.				79	

7+

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable

**III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN**

Promedio de valoración: 77

Lugar y Fecha: TACNA - 07/06/19

Firma del Experto:

Nombre: Blanca B. Candela N.

Telefono: 952633530



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Rafael Enrique Azocar Prado de  
profesión Psicólogo, identificado con Documento  
Nacional de Identidad N° 22096520 hago constar que evalué mediante  
**Juicio de Expertos**, el instrumento de recolección de información con fines  
académicos; considerándolo **válido** para el desarrollo de los objetivos  
planteados en la investigación denominada: "La Inteligencia Emocional y su  
influencia en la Orientación Emprendedora de los alumnos de IX y X Ciclo  
de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada de Tacna, 2019".

Constancia que se expide en Tacna, en el mes de mayo del 2019.

Rafael Enrique Azocar Prado  
Firma

Rafael Enrique Azocar Prado  
Nombre

Número de DNI 22096520




**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO - JUICIO DE EXPERTOS**
**I) DATOS GENERALES**

A) Apellidos y Nombres del Juez:

Azcáez Prado, Rafael Enrique

B) Cargo e institución donde labora:

Universidad Alas Peruanas

C) Nombre del instrumento evaluado:

Encuesta Inst. Emocional y Orientación Emprend.

D) Autor del instrumento:

Aguiar (2014) - Reyes, Piñillo y Soriano (2014)
**II) INDICADORES DE VALIDACIÓN**
**INFORMACION DETALLADA**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado					✓ 90
2. Objetividad	Está expresado en conductas observables					✓ 90
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					✓ 90
4. Organización	Existe una organización lógica					✓ 90
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					✓ 90
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias científicas					✓ 90
7. Consistencia	Basado en aspecto teórico científico					✓ 90
8. Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones					✓ 90
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					✓ 90
10. Aplicación	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					✓ 90

Opinión de Aplicabilidad:

Es aplicable
**III) RESULTADOS DE EVALUACIÓN**

Promedio de valoración:

90

Lugar y Fecha:

TACNA - 05/06/19

Firma del Experto

Nombre:

Rafael E. Azcáez

Teléfono:

952966744