

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO

**"ESTUDIO DE VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL
INSTRUMENTO EPM-I EN MICROEMPRESARIOS
URBANOS DE LA CIUDAD DE VALPARAISO."**

Tesis presentada a la Facultad de Medicina
para postular al Título de Psicóloga
y al Grado de Licenciada en Psicología

Escuela de Psicología

Por

Esterlita Lepe Torres
Patricia Quiroga Robles

Profesor Patrocinante
Domingo Asun Salazar

Marzo, 2003

RESERVA

M
L556e
2003
C.1

*A mi Madre por su esfuerzo y
amor Incondicional y por
darme una hermosa familia.*

Esterlita.

*A mi familia y amigos por la
compañía y apoyo de siempre.*

Patricia

N. Franc 52 592 Pp. 612.

Agradecimientos

- A nuestro Profesor Domingo Asún por apoyar nuestro desarrollo Profesional y Personal.
- A los Profesores Guido Demicheli y Alberto Caro por su orientación y apoyo.
- A Jeanette Orellana, Ivonne Leiva y Patricia Won por su apoyo y disposición constantes.
- A Cristian Salcedo por su cooperación en el área computacional.

CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS.....	ii
LISTA DE FIGURAS.....	iv
LISTA DE TABLAS.....	vi
RESUMEN.....	vii

Cap.	Pág.
1	INTRODUCCION..... 1
	Planteamiento del Problema..... 2
2	OBJETIVOS E HIPOTESIS..... 5
	Objetivos de la Investigación..... 5
	Hipótesis..... 6
	Relevancia Teórica..... 6
	Relevancia Práctica..... 7
3	MARCO TEORICO..... 8
	El Trabajo..... 8
	Globalización y Microempresa..... 13
	Definiciones Operacionales de la Microempresa..... 17
	Contexto Regional y Fomento Productivo..... 20
	Microempresarios como Emprendedores..... 22
	Confiabilidad y Validez..... 27
4	DESCRIPCION DEL INSTRUMENTO EPM -1..... 30
	Forma de Aplicación del EPM -1..... 37
5	MARCO METODOLOGICO..... 38
	Diseño de Investigación..... 38
	Muestra..... 39
6	ANALISIS ESTADÍSTICO DE LOS DATOS..... 42
	Descripción de Datos Sociodemográficos de los Tres Grupos de Estudio..... 43
	Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio por Cuestionario..... 55
	Confiabilidad..... 67

	Validez.....	69
	Respuestas a las Preguntas Acerca del Instrumento.....	77
7	DISCUSION.....	78
	Limitaciones del Estudio.....	81
	Sugerencias.....	81
	REFERENCIAS.....	83
	APENDICES.....	89
	Apéndice A: Instrumento EPM-1.....	90
	Apéndice B: Hoja de Identificación.....	99

LISTA DE TABLAS

N°		Pág.
1.	Distribución de Individuos por Grupo Según "Sexo".....	43
2.	Distribución de Individuos por Grupo Según "Último Curso Aprobado en la Escolaridad".....	44
3.	Distribución de los Individuos por Grupo Según " Razones de no Finalizar la Enseñanza Escolar".....	45
4.	Distribución de los Individuos por Grupo Según "Cursos de Recuperación de Estudios".....	46
5.	Distribución de los Individuos por Grupo Según " Estado Civil".....	47
6.	Distribución de los Individuos por Grupo Según "Edad".....	48
7.	Distribución de los Individuos por Grupo Según "Número de Hijos".....	49
8.	Distribución de los Individuos por Grupo Según "Número de Personas con que Vive".....	50
9.	Distribución de los Individuos por Grupo Según "Tiempo Viviendo en la V Región".....	51
10.	Distribución de los Individuos por Grupo Según "Rubro de la Microempresa".....	52
11.	Distribución de los Individuos Desempleados Según "Tiempo de Desempleo".....	53
12.	Distribución de los Individuos Desempleados Según "N° de Veces Desempleado por un periodo mayor a 2 meses.....	54

13.	Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 1: Autoeficacia.....	56
14.	Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 2: Intereses Motivacionales.....	58
15.	Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 3: Necesidad de Logro.....	59
16.	Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 4: Locus de Control.....	61
17.	Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 5: Capacidad Propositiva...	63
18.	Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 6: Apoyo Familiar.....	65
19.	Coeficiente de Confiabilidad por Cuestionario.....	68
20.	Matriz Factorial, Rotación Varimax para cada uno de los Items Evaluados en los Tres Grupos de Estudio.....	71
21.	Valores Propios para el Análisis Factorial Realizado a los Resultados de los Tres Grupos de Estudio.....	73
22.	Matriz Factorial, Rotación Varimax para los Resultados de los. Grupos de Microempresarios Exitosos y no Exitosos.....	74
23.	Valores Propios para el Análisis Factorial Realizado a los Resultados del Grupo de Microempresarios Exitosos y No Exitosos.....	76
24.	Promedios de Respuestas a la Preguntas Acerca del Instrumento por Grupo.....	77

LISTA DE FIGURAS

N°		Pág.
1.	Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes Entre los tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 1: Autoeficacia.....	56
2.	Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes Entre los tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 2: Intereses Motivacionales.....	58
3.	Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes Entre los tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 3: Necesidad de Logro.....	59
4.	Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes Entre los tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 4: Locus de Control.....	61
5.	Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes Entre los tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 5: Capacidad Propositiva.....	63
6.	Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes Entre los tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 6: Apoyo Familiar.....	65

RESUMEN

La investigación que presentamos aborda el estudio de la Validez y Confiabilidad de la Escala Psicosocial para la Microempresa rural versión 1 (EPM - 1), en un grupo de Microempresarios urbanos de la ciudad de Valparaíso. Este instrumento fue construido por los Psicólogos Domingo Asún, Pablo Tapia y Tatiana Bustamente el año 2001.

Este estudio se enmarca en el área metodológica de carácter instrumental orientada a perfeccionar un instrumento de medición. Para este objetivo la Escala fue aplicada a tres grupos: Microempresarios exitosos, Microempresarios no exitosos y un tercer grupo de comparación compuesto por personas desempleadas.

Posteriormente se entrega un Análisis estadístico y la interpretación de los resultados.

CAPITULO 1

INTRODUCCION

La comuna de Valparaíso se estructura económicamente en función del tejido empresarial, con un alto porcentaje de microempresas representado por un 79,5%, lo que equivale a 6.077 unidades productivas. Debido a esto adquiere relevancia la realización de estudios que introduzcan variables psicológicas y sociales para poder consolidar y fortalecer las líneas de apoyo institucional y crediticio a la Microempresa.

El EPM-1 fue diseñado por los Psicólogos Domingo Asún, Pablo Tapia y Tatiana Bustamante, dentro de un proyecto financiado por PROMER, Programa de Apoyo a la Microempresa Rural para Latinoamérica y el Caribe. Este instrumento tiene por finalidad detectar características deseables de un buen Microempresario identificando las capacidades y potenciales de éstos. Esta Batería está construida en base a 6 categorías psicológicas adaptadas a microempresarios rurales, tomadas de las siguientes escalas psicológicas : 1) Autoeficacia (Bäbler, Schwarzer & Jerusalem), 2) Intereses Motivacionales (Torrens), 3) Necesidad de Logro (Mehrabian), 4) escala de Locus de Control (Levenson), 5) Capacidad Propositiva (sin datos), 6) Apoyo Social Familiar (Procidano y Séller); según información verbal entregada por los investigadores.

En este estudio procederemos a determinar el grado de validez y confiabilidad del instrumento en el ámbito microempresarial urbano de la Comuna de Valparaíso. Para esto trabajaremos con dos grupos

principalmente, el primero compuesto por Microempresarios exitosos, el segundo por Microempresarios no exitosos definidos según criterios otorgados por el Departamento de Desarrollo Económico de la Ilustre Municipalidad de Valparaíso. Y un tercer grupo de comparación, compuesto por personas desempleadas que concurren a inscribirse a la Oficina de Información Laboral de la Municipalidad de Valparaíso .

Planteamiento del Problema

La tasa de desempleo de la Quinta Región correspondiente al trimestre móvil Noviembre 2001 - Enero 2002, según el Instituto Nacional de Estadísticas, alcanza un 10,5 % de la población, equivalente a 61.220 personas, lo que representa un aumento de 0,3 puntos porcentuales, respecto de igual trimestre del año anterior y una disminución de 0,1 puntos porcentuales respecto al trimestre inmediatamente anterior.

Por su parte, la provincia de Valparaíso, compuesta por las comunas de Quintero, Puchuncaví, Casablanca, Juan Fernández, Valparaíso, Viña del Mar, Quilpué y Villa Alemana, presenta una tasa de desempleo, en el mismo trimestre, de 13%.

Para poder aumentar el nivel y la calidad de empleo, desde hace un tiempo el Gobierno ha comenzado a centrar sus esfuerzos en buscar estrategias para fomentar la producción. El Comité Interministerial de Desarrollo Productivo a través del Programa de Acción para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en el mes de julio de 1998, se planteó como propósito el de posicionar a la MYPE como un sector protagónico, cuyo dinamismo aporte sustantivamente al proceso de desarrollo económico y social, teniendo como objetivos:

- Apoyar el fortalecimiento del sector como actor productivo
- Fortalecer sus vínculos con otros sectores de la actividad económica
- Afianzar el desarrollo que han alcanzado en los últimos 10 años
- Contribuir a elevar su productividad y competitividad
- Facilitar el mejoramiento de la calidad de los empleos
- Consolidar el rol del sector en la política general de desarrollo productivo.

A nivel regional, en el estudio "Perfiles de Microempresarios de Valparaíso" (Baeza, M. & Vallejos, P. 1996) se observa que según el tamaño de la empresa, sólo el 61% de los ocupados se desempeña en empresas de más de 10 trabajadores, mientras que las de hasta 9 trabajadores (definidas como microempresas) reúnen el 23,6% de los ocupados.

Los datos anteriores revelan la importancia que adquieren las pequeñas unidades productivas, lo que a su vez muestra la necesidad de fortalecer este sector, con el fin de generar más empleo. Considerando lo anterior aparece como importante tomar en cuenta las potencialidades microempresariales de las personas que se desempeñan o buscan desempeñarse como microempresarios.

En este ámbito, nuestra propuesta se basa en la necesidad de crear instancias de apoyo que capaciten a estos individuos, no sólo en el área técnica, sino de manera integral, también en el desarrollo de las aptitudes personales necesarias para tener éxito en su gestión como emprendedores. Es fundamental para ello contar con instrumentos confiables y válidos de medición de aptitudes, diseñados específicamente para trabajar con esta población. Lo anterior a objeto

de poder conocer las características propias de estos individuos y diseñar estrategias que, a partir de las potencialidades que se observen, permitan dar respuesta a las necesidades detectadas. Asimismo sería posible facilitar posteriormente la evaluación de los programas que se diseñen para determinar la efectividad de éstos.

En este contexto hemos querido trabajar con la escala EPM-1 (Escala Psicosocial para la Microempresa Rural, versión 1), buscando determinar la validez y confiabilidad que este instrumento puede alcanzar también en el ámbito del Microempresario urbano.

Por lo tanto, la pregunta que orienta nuestra investigación se formula en los siguientes términos: ¿Cuál es el grado de validez y confiabilidad de los cuestionarios del EPM-1 para evaluar características psicosociales que favorecen el desarrollo de la capacidad emprendedora, en Microempresarios urbanos de la ciudad de Valparaíso?.

CAPITULO 2

OBJETIVOS E HIPOTESIS

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

- 1) Establecer el grado de Validez y Confiabilidad de la Escala Psicosocial para la Microempresa Rural EPM-1, en un grupo de Microempresarios urbanos de la ciudad de Valparaíso.
- 2) Analizar si existen diferencias significativas en las respuestas de los grupos a los distintos cuestionarios del EPM-1, a fin de determinar el grado de aporte de cada uno de ellos a la descripción del perfil de características psicosociales que favorecen el desarrollo de la capacidad emprendedora.

Objetivos Específicos

- 1) Evaluar la Confiabilidad de los cuestionarios del instrumento EPM-1, mediante el cálculo del coeficiente Alfa de Cronbach.
- 2) Estimar la Validez de los cuestionarios del EPM-1, por medio de matrices de análisis factorial, utilizando rotación varimax.
- 3) Contrastar los puntajes obtenidos en cada cuestionario del instrumento EPM-1, por el grupo de Microempresarios exitosos, Microempresarios no exitosos y personas desempleadas.

Hipótesis

- 1.- Los cuestionarios que componen el EPM-1 son Confiables.
- 2.- Los cuestionarios que componen el EPM-1 son Válidos.
- 3.- Existen diferencias significativas entre los puntajes de los tres grupos en cada uno de los cuestionarios.
- 4.- El grupo de Microempresarios exitosos obtendrá puntajes más altos en cada uno de los cuestionarios del instrumento EPM-1, en comparación con el grupo de Microempresarios no exitosos.
- 5.- Tanto los Microempresarios exitosos como los Microempresarios no exitosos, obtendrán puntajes más altos en cada uno de los cuestionarios del instrumento EPM-1, en comparación con el grupo de personas desempleadas.

Relevancia Teórica

Poner a prueba la validez y confiabilidad de este instrumento, permitirá revisar si los aportes de los modelos conceptuales definidos por los autores del EPM-1 como característicos de la capacidad emprendedora, son aplicables a los Microempresarios urbanos de la ciudad de Valparaíso, evaluando la utilidad y pertinencia de su uso.

Relevancia Práctica

Conocer el grado de validez y confiabilidad del instrumento EPM-1 para medir la capacidad emprendedora en el Microempresario urbano, facilitaría la prestación de un apoyo más específico de acuerdo al perfil de fortalezas y debilidades de cada sujeto, obtenido de la aplicación de la escala. De esta manera sería posible no solo ayudar a que los Microempresarios reciban las cuotas necesarias de asistencia y apoyo hacia la concreción y éxito de sus proyectos, sino también cooperar facilitando el trabajo del agente técnico o asesor proporcionándole más elementos de guía y ayuda para lograr con mayor eficiencia un resultado exitoso en su gestión.

CAPITULO 3

MARCO TEORICO

El Trabajo

El trabajo tiene una enorme importancia en la vida de los seres humanos, es así como se observa que la mayoría de las personas, pasan una tercera parte del día trabajando, y lo hacen durante la mitad de su vida. "En física se utiliza el término trabajo para indicar la transferencia de fuerza y energía de un cuerpo a otro o de un sistema a otro". Este concepto en ciencias humanas posee diversas acepciones algunas de la cuales revisaremos.

Una de ellas aborda el término haciendo referencia a la transformación del ambiente llevada a cabo por el hombre; desde esta perspectiva "trabajo es la actividad humana que reside en transformar el ambiente con el fin de lograr ciertos objetivos, especialmente la subsistencia y conservación de la vida" (Ardila, R 1986 p.17). Es también "una manera de ganar dinero para satisfacer necesidades básicas, y también es una forma de obtener estatus, de imponerse a los demás, de sobresalir, de solucionar necesidades psicológicas como la de ser aceptado, querido y apreciado" (Ardila, R. 1986 p.15). "Una actividad instrumental orientada hacia metas y destinada a procurar los medios para la subsistencia"(Neff, W. 1972 p.100). Desde una perspectiva económica se entiende al trabajo como "cualquier actividad para cuya realización sea posible, en principio, contratar a otra persona de una preparación semejante, sin que los resultados de dicha actividad varíen. (Hawrylyshyn, 1971, en Jahoda, M. 1982, p.26)

Alfred Marshall en el año 1890 plantea que el trabajo sería “ un esfuerzo de la mente o del cuerpo, realizado parcial o totalmente con el propósito de obtener algún beneficio diferente a la satisfacción que se deriva directamente del trabajo” (en Jahoda, M. 1982, p. 26). Esta definición, aunque más amplia, no considera la diferencia que existe entre trabajo y empleo.

Esta diferencia queda clara cuando consideramos que “ los términos empleo y puesto de trabajo se refieren al trabajo realizado en condiciones contractuales por el que se recibe una remuneración material.” (Jahoda, M. 1982, p.26). Podemos observar que en esta definición se dejan fuera otras formas de trabajo, como son los trabajos por cuenta propia, gran parte de los trabajos domésticos, el trabajo voluntario con fines sociales, entre otras.

Las Funciones del Trabajo

El trabajo desde el punto de vista social permite la transformación de la naturaleza y evolución del hombre como especie, y desde un punto de vista psicológico, constituye según Freud el principal vínculo de unión entre la persona y la realidad.(Alvaro, J. 1992. p.32)

Trabajo e ingresos económicos

“ Podemos considerar que el trabajo en su dimensión económica es el medio principal a través del cual la persona se relaciona con la sociedad y contribuye, mediante la provisión de bienes y servicios, al mantenimiento de la misma. Este vínculo entre la persona y la sociedad posibilita, además, un sentimiento de participación y utilidad. La primera función del trabajo es, por lo tanto, la de proveer los medios necesarios para poder subsistir.” (Alvaro, J. 1992. p.32)

Este es el significado más evidente que tiende a atribuírsele al trabajo. “La disposición de una persona a participar en ciertas actividades, a cumplir con requerimientos de desempeño y a efectuarlos en forma periódica, efectiva y eficiente, encierra algún grado de asociación con la probabilidad de recibir algún tipo y monto de compensación económica” (Acuña y Reyes 1982. p.7). El trabajo adquiere así un sentido de instrumentalidad para el logro de objetivos económicos, los cuales a su vez son instrumentos directos o indirectos para la satisfacción de necesidades personales.

Trabajo y actividad

Hendrick en 1955 (en Alvaro, J 1992, p36) desde una perspectiva psicoanalítica señala que el trabajo esta asociado a la necesidad innata de desarrollo corporal e intelectual y añade a los principios de placer y realidad, el principio de trabajo en la explicación del desarrollo de la actividad humana. La idea subyacente a este principio es que la manipulación y el control del medio son necesidades innatas. La importancia del trabajo estaría en la realización de una actividad estructurada. Mantenerse activo es una de las motivaciones principales para trabajar.

Trabajo y estructuración del tiempo

Son escasas las actividades ociosas que pueden ser consideradas como sustitutivas de las realizadas en el trabajo, estas últimas proveen, según lo señalado por Kelvin en 1981 (en Alvaro, J 1982, p.38) de una estructura de relaciones sociales que difícilmente se encuentra en las actividades realizadas en el tiempo libre.

El trabajo impone una estructura temporal a nuestras vidas, pero la presencia o ausencia de dicha estructura no debe ser entendida como

una consecuencia inevitable derivada de una situación de empleo y desempleo. La estructuración del tiempo puede llevarse a cabo en actividades realizadas fuera del orden impuesto por el trabajo asalariado, lo que explica la resistencia de muchos trabajadores a la rígida disciplina del trabajo remunerado.

Trabajo y significado social

La mayoría de los trabajos necesitan para su realización de una interacción con otras personas de igual o diferente status, también condiciona el inicio y mantención de relaciones con sujetos ajenos a la comunidad laboral tales como clientes, proveedores y público en general. Por otra parte, la interacción entre las personas que se gesta y estimula en torno a la actividad laboral, frecuentemente traspasa los límites formales y da lugar a redes de relaciones sociales informales. Esta naturaleza social que ofrece el trabajo suele constituir un importante atractivo para las personas que en él participan. Las oportunidades de interacción social en sí otorgan un significado al trabajo de las personas por cuanto en ellas se vierten necesidades de afiliación, afecto, aceptación e intimidad.

Trabajo e identidad

El análisis de este aspecto nos lleva nuevamente a destacar la naturaleza social del trabajo ya que "es en el proceso de interacción que en él ocurre que las personas reciben estímulos que impactan fuertemente en los conceptos que desarrollan respecto a sí mismos" (Acuña y Reyes 1982, p.10). La persona recibe en el trabajo ingredientes que le permiten encontrar su identidad diferenciándose de personas y grupos. "El sujeto como consecuencia de la organización a la que

pertenece y el cargo que ocupa se proyecta a sí mismo y a su familia en una posición social determinada, la cual es evaluada, ponderada y reconocida por la comunidad, lo cual le otorga fuentes de prestigio y reconocimiento” (Acuña y Reyes 1982, p.11).

El empleo sirve para dar una imagen de nosotros mismos, al mismo tiempo que provee de una posición y estatus reconocidos socialmente. (Alvaro, J. 1992, p.33)

“Podemos afirmar que el trabajo es un componente básico en la definición de nosotros mismos, o dicho en otros términos, que nuestra identidad se basa, en gran medida, en el trabajo que realizamos.” (Alvaro, J. 1992, p.34)

Dada la función instrumental que cumple el trabajo en la vida de las personas, quedar marginado de él puede constituir un problema que amenaza el equilibrio económico, biológico, social, psicológico y familiar del individuo. En la medida que el desempleo produce múltiples alteraciones en la vida de los individuos y que en la mayoría de los casos éstos no disponen de mecanismos para su control, este evento se puede incorporar dentro de la categoría de crisis. La OMS, en 1986, señala al desempleo como una de las principales catástrofes epidemiológicas de la sociedad contemporánea.

Se ha observado que el desempleo influye negativamente en factores como la autoestima y el sentimiento de autoeficacia personal, aumentando la probabilidad de experimentar depresión, otro tipo de trastorno afectivo y el consumo de alcohol y drogas. La desocupación, como indicador global, representa una variable de cambio que afecta la conducta individual, y que posee un carácter disruptivo. Constituye un impacto generador de una crisis individual que incrementa el sentimiento de incertidumbre referido al futuro.

Estar sin trabajo coloca en un status distinto, postergado. El individuo desplazado de la fuerza de trabajo se considera excluido de la sociedad, extraño y distinto a los demás, y esto lo hace sentirse en un rol marginal que afecta fuertemente la identidad. Tal condición se acompaña de una fuerte frustración y resentimiento hacia la sociedad.

De esta forma, hace a las personas más vulnerables contribuyendo además a aumentar la conflictividad social, así sus efectos se dejan sentir generalmente sobre todos los miembros de la familia, aumentando el riesgo de conflictos en la pareja especialmente si hay conflictos latentes.

Globalización y Microempresa

Es a partir de la década de los ochenta que el fenómeno de la Microempresa se transforma en sujeto/objeto de políticas sociales y de fomento productivo. A diferencia de los años cincuenta y sesenta, donde la cuestión que se planteaba era cómo incorporar a estos sectores marginados al desarrollo económico centrado en la gran industria, a partir de los ochenta, la Microempresa comienza a ser visualizada por sí misma como aporte al desarrollo nacional.

Asimismo, desde mediados de los ochenta, el reconocimiento de la precariedad que afecta al sector de la Microempresa, conduce a algunas entidades gubernamentales y no gubernamentales a postular la necesidad de implementar políticas hacia el sector. Es desde esta perspectiva que se comienzan a formular definiciones operativas de la Microempresa que permitan determinar su tamaño en función de variables como personal ocupado, ventas o activos fijos.

Con la llegada de los años noventa, en un contexto de globalización de la economía, la problemática en torno a la Microempresa se complejiza. Se evidencia con más fuerza la necesidad de articulación con los mercados internacionales y de lograr cierto nivel de competitividad. Es en esta década en la que tiende a asentarse y consolidarse el proceso de articulación de la Microempresa a la Mediana y Gran empresa formal.

“La integración vía la articulación productiva entre Microempresas (generalmente informales) y Pequeñas y Medianas Empresas formales (PYMES), a través de la llamadas cadenas productivas, es un hecho que compete a muchas Microempresas o pequeñas unidades productivas en Latinoamérica. En este sentido, más que encontrar dos sectores económicos diferenciados, en la década de los noventa tiende a consolidarse un solo sistema, complejo y articulado, pero altamente segmentado”.(Díaz, 1991. citado en Márquez y Van Hemelryck, 1996, p.13).

La forma en que las grandes empresas tienden a competir hoy en Latinoamérica reside en su capacidad de liderar largas cadenas productivas que las articulan directamente con PYME e indirectamente con Microempresas. Para la Gran empresa la innovación en la gestión de la producción y el logro de mayor competitividad, ha significado la externalización de etapas del proceso productivo o de servicios. En este proceso de externalización, la gran empresa ha incorporado a la Pequeña y Mediana empresa, la que mediante la subcontratación ha ido integrando a la Microempresa. La incorporación de la Microempresa a los mercados externos por medio de la prestación de servicios en largas cadenas productivas, no sólo no asegura necesariamente una mejoría en los ingresos y las condiciones laborales de sus trabajadores, sino que tampoco el acceso a los beneficios de la modernización productiva.

La Fragilidad de la Microempresa

En las cadenas productivas que se han constituido en Latinoamérica, existen diversos tipos de subcontratistas. Las Microempresas y pequeños productores se ubican específicamente entre los subcontratistas de capacidad primaria; entre estos se encuentran los pequeños productores que producen materias primas a bajo valor agregado, o sencillamente, trabajo no calificado. Son mayoritariamente trabajadores por cuenta propia, pero también hay Microempresas que emplean trabajadores asalariados. La tecnología es simple y se basa en el trabajo no calificado, pero especializado en determinadas faenas. Los productos son entregados a plantas procesadoras que pertenecen a empresas que pueden tener productos propios para abastecerse de materias primas, como ejemplo están los pequeños productores mineros, los productores agrícolas, las costureras y la industria del mercado, etc.

Para muchas de estas Microempresas la alternativa de acceso a los mercados internacionales será su incorporación a estas cadenas productivas por medio de la subcontratación o prestación de servicios a través de la PYME. Esto supone que los interlocutores más directos de la Microempresa, más que las grandes empresas nacionales o transnacionales, son las Pequeñas y Medianas empresas.

Esta modalidad, presenta la ventaja de no poner a la Microempresa en situación de competencia con la PYME sino de complementariedad frente los mercados externos, aun cuando la somete a desafíos tales como exigencias de calidad del producto y cumplimiento con volúmenes y plazos de entrega.

Sin embargo, la pérdida de autonomía, la creciente dependencia de la Microempresa respecto a la PYME, los bajos precios pagados a la mano de obra y la falta de condiciones mínimas de seguridad laboral, se revelan como uno de los principales riesgos que la Microempresa debe

enfrentar en este proceso de incorporación indirecta a los mercados externos.

Si bien es cierto que las cadenas o eslabonamientos productivos han elevado la flexibilidad y competitividad de segmentos del sistema productivo, estas contienen importantes grados de asimetría entre empresas contratistas y subcontratistas. Ello ha limitado el acceso por parte de los trabajadores periféricos a los beneficios derivados de esta mayor competitividad, caracterizándose por mantener un empleo precario y de relaciones autoritarias, dejando a las Microempresas y sus trabajadores en los eslabones finales de esta larga cadena y en una situación de extrema fragilidad.

Desde la perspectiva de un acceso directo a los mercados externos, la Microempresa debe enfrentarse también a un gran desafío, puesto que la obliga a buscar articulaciones con agentes intermediarios tales como tiendas comerciales, pequeños comerciantes e instituciones estatales entre otras, con el fin de acceder al comprador final. Ello tiene la desventaja de aumentar los costos transaccionales.

Sin embargo, hipotéticamente abriría posibilidades a la asociatividad entre Microempresas, a la generación de lazos horizontales entre ellas, favoreciendo así el desarrollo en un plano de mayor autonomía. Las redes o asociaciones de Microempresas posibilitarían una cierta economía de escala en el abastecimiento y la comercialización; así mismo abriría la posibilidad de una especialización flexible entendida como el compartir recursos, información y actividades productivas.

Es por esto que las propuestas hacia el sector se han diversificado; es así como encontramos a quienes proponen a través de políticas sociales incorporar a la Microempresa al desarrollo. Desde un enfoque distinto otros sectores visualizan en la Microempresa la gran esperanza para Latinoamérica, en tanto expresión

popular de la libre iniciativa empresarial. Otros en cambio visualizan en ella una forma de economía alternativa, que aunque no sin contradicciones, se ofrece como un camino de desarrollo para los sectores populares de la sociedad. En resumen, aún cuando no se reconoce una sola imagen de la Microempresa, esta se revela como un sector pleno de potencialidades hacia los sectores más empobrecidos de nuestra sociedad.

Definiciones Operacionales de la Microempresa

Las definiciones que se valen de indicadores cuantificables resultan a menudo bastante operativas, por cuanto ellas parten de lo evidente, de sus características más visibles. En el caso de la Microempresa, su mismo nombre alude a lo cuantitativo, a lo pequeño.

Este tipo de definiciones las encontraremos principalmente entre entidades gubernamentales preocupadas de definir parámetros medibles dentro de los cuales acoger a la población beneficiaria de programas de fomento o bien legislaciones a favor del sector. También entre entidades bancarias que otorgan crédito a Microempresarios y organismos interesados en generar estadísticas del sector.

La utilización de parámetros cuantitativos en la definición de la Microempresa, es un fenómeno relativamente reciente en América Latina. En Chile si bien el año 1968 SERCOTEC había realizado un censo de la pequeña industria, sólo a partir de 1979 el censo industrial comenzó a considerar a las empresas con menos de diez trabajadores al interior del universo global de empresas.

El número de trabajadores ocupados puede resultar un criterio necesario y común a la definición de las pequeñas unidades productivas, sean estas Microempresas, talleres o pequeña producción campesina. Sin embargo, no constituye un rasgo definitorio ni explicativo de las lógicas, modos de comportamiento ni resultados en términos de productividad encontrados en ellas. Un mismo número de trabajadores puede obtener resultados diametralmente diferentes en términos de productividad a partir, por ejemplo, de la puesta en marcha de tecnologías muy diferentes.

Ello no impide que con el objeto de operacionalizar el concepto de Microempresa, los indicadores de tamaño ocupacional, volúmenes de ventas y activos fijos sean los criterios más utilizados en Latinoamérica.

Definiciones Operacionales

Existen distintas formas de conceptualizar la Microempresa. Éstas provienen de entidades gubernamentales, programas nacionales de promoción de la Microempresa y de agencias internacionales de desarrollo y/o financiamiento.

Revisaremos a continuación las definiciones operacionales formuladas por distintas entidades gubernamentales.

En Chile una definición amplia de Microempresa aceptada a nivel estatal (MIDEPLAN; 1993) considera junto al tamaño ocupacional, el nivel de ventas, rubros y grupos ocupacionales. Cabe señalar que el concepto de Microempresa será referido fundamentalmente a la pequeña producción de tipo urbana:

“Se define como Microempresas a todas las unidades económicas unipersonales (trabajador por cuenta propia) y multipersonales de hasta 9 trabajadores incluido el dueño (empleador o patrón).

La definición gubernamental de Microempresas aplicada es precisada agregando las siguientes condiciones:

- Promedio de ventas brutas por mes debe ser inferior a 200 UF
- Bienes de capital inferiores a 504 UF"(MIDEPLAN, 1998)

CORFO (1993) coincidirá con esta definición en el criterio del volumen de ventas anuales, asumiendo que la Microempresa poseía un rango de ventas entre las 0 a 2400 UF.

El FOSIS concuerda también con el criterio de ventas mensuales y número de trabajadores, agregará el criterio de activos fijos y definirá como beneficiarios de sus programas de apoyo a la Microempresa a los Trabajadores por cuenta propia, las Empresas familiares, los Talleres Solidarios y las Microempresas propiamente tales.

El anteproyecto de Ley de Fomento de la Economía del Trabajo del Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza en Chile, define la Microempresa en función del número de trabajadores pero también de un monto máximo de ingreso, de modo de asegurar que la Ley beneficie fundamentalmente al segmento más pobre de este sector(1994):

"Art. 5 Microempresa. Entiéndase por Microempresa la unidad económica-productiva, comercial o de servicios, organizada por una persona natural o jurídica, que tenga ingresos brutos hasta 4800 UF anuales, y que opera con un número de entre 2 a 9 trabajadores, incluyendo a los propietarios o socios titulares de la Microempresa".

Cabe señalar que en Chile las definiciones antes señaladas son válidas casi exclusivamente para el sector de la Microempresa urbana. En sectores como la pequeña agricultura, la pesca artesanal o la pequeña minería, existen definiciones formuladas por los organismos correspondientes (INDAP, ENAMI y SERNAP, respectivamente).

Contexto Regional y Fomento Productivo

Según el informe titulado "Panorama Económico y Social, las Regiones de Chile 1990- 1999", (MIDEPLAN; 2001); la fuerza de trabajo y los ocupados de la V región de Valparaíso varían significativamente menos que las respectivas categorías a nivel nacional, puesto que mientras el país incrementó su fuerza de trabajo en un 20,8%, y los ocupados crecieron en un 18,1%, con una diferencia de 2,7 puntos porcentuales, la región lo hizo sólo en 17,9% y 13,2% respectivamente. Al mismo tiempo de presentar la región una menor tasa de crecimiento en ambas variables, la diferencia entre el incremento en su fuerza de trabajo y los ocupados equivalió a 4,7 puntos porcentuales, lo que reflejaría un cierto grado de dificultad en la capacidad regional para generar la dinámica suficiente que permita crear los puestos de trabajo necesarios para emplear a su propia fuerza de trabajo.

Si se compara el incremento de la desocupación de la región respecto de la desocupación promedio país, a lo largo del período, aparece que ésta ha tenido un comportamiento variable, aunque en la mayor parte del período con tasas superiores a las nacionales. En términos globales, durante la década, la fuerza de trabajo desocupada de la región se incrementó en un 65,5%, mientras el incremento a nivel promedio nacional fue de un 52,8%. Esta peor posición relativa regional se confirma, además, al considerar sus tasas de participación laboral, las que en 1990 y 1999 alcanzaban al 50,4% y 51,5%, respectivamente y en el caso país, correspondían a valores superiores, de 52,7% y 54,4% en los mismos años.

En la década se crearon en la región, aproximadamente, 58.760 empleos, insuficientes para absorber el incremento de la fuerza de trabajo que en igual periodo comprendió a 87.660 personas.

Por su parte, la provincia de Valparaíso, compuesta por las comunas de Quintero, Puchuncaví, Casablanca, Juan Fernández, Valparaíso, Viña del Mar, Quilpué y Villa Alemana, presenta una tasa de desempleo, en el mismo trimestre, de 13,01%.

Como una forma de centrar sus esfuerzos en el Fomento Productivo el Comité Interministerial de Desarrollo Productivo a través del programa de acción para la Micro y Pequeña empresa (MYPE) en el mes de julio de 1998, se planteó como propósito el de posicionar a la MYPE como un sector protagónico cuyo dinamismo aporte sustantivamente al proceso de desarrollo económico y social lo que implica: apoyar el fortalecimiento del sector como actor; fortalecer sus vínculos con otros sectores de la actividad económica; afianzar el desarrollo que han alcanzado en los últimos 10 años, contribuyendo a elevar su productividad y competitividad; facilitar el mejoramiento de la calidad de los empleos; consolidar el rol del sector en la política general de desarrollo productivo .

Los objetivos específicos de la política son: desarrollar la capacidad de emprendimiento, gestión y administración del sector; ampliar y mejorar el acceso al financiamiento y al crédito; mejorar factores materiales y tecnológicos de producción e innovación de las MYPES; ampliar la capacidad y mejorar la calidad de la oferta en capacitación y asistencia técnica; mejorar la calidad de los empleos del sector; facilitar la formalización mediante el establecimiento de un marco regulatorio adecuado; fomentar el asociativismo de las MYPES para mejorar su posición negociadora en el mercado, facilitando los acuerdos con las empresas medianas y grandes para la provisión de bienes y servicios, así como las ventas directas al consumidor y también facilitar el acceso a servicios por medio de instancias asociativas.

A nivel regional en un estudio realizado por Manuel Baeza y Paul Vallejos en 1996 se plantea que según el tamaño de la empresa, sólo el 61% de los ocupados se desempeña en empresas de más de 10 trabajadores, mientras que las de hasta 9 trabajadores reúnen el 23,6% de los ocupados. Lo anterior revela la importancia que adquieren las pequeñas unidades productivas, por lo que queda claro que se hace necesario fortalecer este sector, con el fin de generar más empleo.

Microempresarios como Emprendedores

En la actualidad el desafío es que las Microempresas sean palancas en el desarrollo de los sectores más pobres; para ello se requiere que pasen a ocupar un puesto dentro de la economía nacional, y dejen de ser simples estrategias de subsistencia. Esto implica que sean más eficientes y respondan a las exigencias del mercado, para así poder prosperar en él.

Se espera de ellos que creen nuevos empleos, nuevos productos para los consumidores y que sean innovadores en los proyectos que llevan a cabo.

Pero la Microempresa no se desarrolla por sí sola, detrás de ella existe un sujeto que es clave en los logros que ésta puede alcanzar, así son los Microempresarios los encargados de alcanzar dichas metas. "Esto hace necesario que ellos en su actuar sean emprendedores, creativos e innovadores, todas características propias de la Capacidad Emprendedora" (Alvarez & Villarroel, 1993, p.3).

Generalmente los estudios definen al empresario como aquel "instrumento individual en la concepción de la idea de empresa y en la implementación de esas ideas" (Stolze, 1988 p.4) concepto en el cual se resumen una serie de funciones

como son la innovación, coordinación y dirección, y las funciones aceptadoras y operativizadoras del riesgo. Así podemos decir que alguien es empresario cuando lleva a efecto nuevas combinaciones.

Los emprendedores son personas que tienen la capacidad de concebir ideas a desarrollar, creando una empresa, una actividad y la saben llevar a la realidad de manera parecida a la idea que concibió en un principio.

El emprender, según el Diccionario de la Real Academia Española implica “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro” (p.890). “Es un proceso dinámico de crear riqueza por personas que asumen el riesgo del capital, el tiempo, el compromiso y dedicación personal, o los aspectos anteriores aunados, con el fin de aportar valor a un producto o servicio. Este producto o servicio puede ser en sí mismo nuevo o particularmente distinto , o no serlo, pero de alguna manera el emprendedor le infunde un valor diferencial aplicándole las habilidades y recursos necesarios” (citado en Stoltze 1988, p.5).

“Los emprendedores derivan el éxito de los compromisos hacia sus comunidades de clientes, vecinos, empleados y demás. El emprendedor explora formas de vivir que conducen de algún modo, a resolver la discordia y reúne a un grupo de gente para lograr que la decisión tenga una total eficacia pública” (Corvalán, A. 2001, p. 147).

El enfoque planteado por la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile (Nanning- Rivera , en Alvarez y Villarroel 1993, p.18) habla de “emprender” como una conducta que todos podemos aprender. Señala que nadie nace emprendedor, sino que se llega a serlo, por medio de un aprendizaje y esfuerzo. Toda persona es en algún grado creativa y emprendedora, pero aunque todas pueden tener conductas emprendedoras o desarrollar actividades emprendedoras, no todas logran emprender con el mismo éxito.

El emprender significa un esfuerzo a largo plazo para la persona, es beneficioso tanto para la persona como para la sociedad; y la característica distintiva del emprendedor, creador de negocios, es que crea algo nuevo, diferente.

Este enfoque habla de sujetos emprendedores, refiriéndose a un hombre o mujer que ha optado por libre iniciativa, que se ha atrevido a sacar adelante algún negocio asumiendo los éxitos y fracasos.

El planteamiento de Nanning-Rivera, menciona barreras personales que inhiben los impulsos emprendedores. Dichas barreras son creencias y formas de verse a sí mismo y al entorno, que cada persona debe superar. Nombra 4 factores inhibidores:

1. Déficit de autoestima
2. Desamparo aprendido
3. La envidia igualitaria
4. Creencia de un mundo justo

Por otra parte, los autores se refieren al “emprendedor exitoso” como aquel que logra que su negocio permanezca en el tiempo, crezca y sea rentable.

Para emprender con mayor posibilidad de éxito, señalan que se requiere contar con conocimientos del negocio, dirección de empresas, conducta ética intachable y habilidades personales a nivel biológico, cognitivo, conductual y afectivo. Plantean que es posible superar las deficiencias a nivel de los conocimientos o de las habilidades, y convertirse en emprendedor exitoso.

Las habilidades personales son:

- Biológicas: dinamismo, tolerancia a la fatiga, vitalidad, ánimo expansivo, predominio del hemisferio izquierdo.
- Cognitivas: inteligencia normal, inteligencia pragmática, altas expectativas de autoeficacia, realismo perceptivo, creatividad e imaginación práctica, iniciativa, locus de control interno, motivación de logro, alta competitividad, alta autoexigencia, adecuado sistema de retroalimentación y toma de decisiones, altas exigencias hacia los demás, autonomía e independencia, capacidad de control racional de la afectividad, preocupación por logros futuros, capacidad de delimitar objetivos de negocio.
- Afectivas: alta motivación, capacidad de perseverancia y esfuerzo, entusiasmo en el emprender, fuerte compromiso afectivo con objetivos empresariales, capacidad de asumir riesgos y tolerancia a la frustración.
- Conductuales: asertividad, que sea motivador y persuasor, con una elevada capacidad de liderazgo.

Una Racionalidad Económica Empresarial

La racionalidad Microempresarial es también definida como una lógica fundamentalmente empresarial, donde el riesgo y la maximización de la ganancia son valorados.

El BID (1993) comparte esta perspectiva y reconoce en los Microempresarios latinoamericanos un potencial empresarial y con optimismo lo señala como la gran esperanza del continente:

“Los propios Microempresarios son un grupo heterogéneo de hombres, mujeres y jóvenes que van desde los más pobres vendedores callejeros a decididos productores en pequeña escala que probablemente, algún día, se

graduarán de empresarios. Precisamente debido a su creatividad así como a su determinación y autonomía, los Microempresarios encarnan el espíritu emprendedor que la región necesita para desarrollar todo su potencial económico.”

La OIT en su libro “ Lo que todo Pequeño Empresario debe Saber” destaca una serie de cualidades que debe tener el Pequeño Empresario o Microempresario si quiere tener éxito en su gestión. Estas características lejos de hacer alusión a una cierta racionalidad propia y diferenciadora, más bien tienden a asimilarlo a una lógica propiamente empresarial y capitalista, donde el individualismo, el deseo de lucro y el gusto del riesgo calculado están presentes en su accionar.

En Chile el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) recomienda a sus beneficiarios el desarrollo de estas cualidades. “Cada empresario tiene su propio estilo de ser dueño y administrador de su empresa, sin embargo, hay muchas características y aptitudes que pueden ayudarlo a tener éxito en los negocios, que resulta interesante descubrir y desarrollarlas mejor”. Estas características y aptitudes son sintetizadas en el siguiente cuadro, de la publicación de la OIT:

Cualidad	Detalle
Confianza en sí mismo.	Seguridad, independencia, individualismo, optimismo.
Conciencia de la tarea necesaria y del resultado buscado.	Necesidad de realizar, deseo de lucro, tenacidad, perseverancia, determinación, laboriosidad, empuje, energía, iniciativa.
Capacidad de asumir riesgos.	Gusto del riesgo calculado, gusto del desafío.
Capacidad para dirigir.	Conducta de dirigente, buenas relaciones con otras personas, sensibilidad a las sugerencias y críticas.
Conciencia del futuro.	Previsión, sensibilidad a las tendencias que se manifiestan.

Confiabilidad y Validez

El tema de la confiabilidad y la validez es complejo, sujeto a controversias y de gran importancia para la investigación del comportamiento. Si no se conoce la confiabilidad y validez de los datos que se tienen, se tendrá poca fe en los resultados obtenidos y en las conclusiones derivadas de ellos.

A pesar de las dificultades para lograr mediciones confiables y válidas en los terrenos de la Psicología, se ha hecho un gran progreso; existiendo una creciente comprensión en el sentido de que todos los instrumentos de medición deben ser crítica y empíricamente examinados respecto de su confiabilidad y validez.

Confiabilidad

Algunos sinónimos de confiabilidad son: seguridad, consistencia, predictibilidad, exactitud. La gente confiable, por ejemplo, es aquella que posee un comportamiento consistente, seguro, predecible: lo que hará mañana y la próxima semana será consistente con lo que hace hoy y con lo que hizo la semana pasada. Se suele decir que son personas estables. La gente desconfiable, por otra parte es aquella que muestra un comportamiento mucho más variable; son impredeciblemente variables.

Así sucede con las mediciones psicológicas: son más o menos variables de ocasión a ocasión. Son estables y más o menos predecibles, o son inestables y relativamente impredecibles; son consistentes o inconsistentes. Si son confiables es posible depender de ellas. Si son desconfiables, no se puede depender de ellas.

En el lenguaje de la psicometría, confiabilidad se refiere al "atributo de consistencia en la medición" (Cohen, R. & Swerdlik, M. 2000. p.154).

La confiabilidad rara vez es cuestión de todo o nada; existen diferencias en los tipos y grados de confiabilidad. Un coeficiente de confiabilidad es un índice de confianza; expresado de manera más técnica, es una proporción que indica la razón entre la varianza de la puntuación verdadera de la prueba y la varianza total.

Para ser interpretable una prueba debe ser confiable. A menos que se pueda depender de los resultados de la medición de las variables, no será posible, con alguna confianza, determinar las relaciones entre las variables. Puesto que una medición no confiable es una medición cargada de errores, la determinación de las relaciones se convierte en una tarea difícil.

La confiabilidad, aunque no es la faceta fundamental de la medición, si es muy importante. Una alta confiabilidad no es garantía de buenos resultados científicos, pero no puede haber buenos resultado científicos sin confiabilidad. En pocas palabras, la confiabilidad es una condición necesaria pero no suficiente del valor de los resultados de las investigaciones y de su interpretación.

Validez

El término "validez" denota la utilidad científica de un instrumento de medida, en el que puede establecerse ampliamente, qué tan bien mide lo que pretende medir.

En el lenguaje cotidiano, decimos que algo es válido si es sólido, significativo o está bien fundado en principios o evidencia. Del mismo modo, en el lenguaje de la evaluación psicológica, validez es un término usado conjuntamente con la significación de una puntuación de prueba, lo que en verdad significa la puntuación de la prueba.

Así este concepto hace referencia a un juicio respecto de lo bien que mide una prueba aquello que pretende medir. Es un "juicio basado en evidencia sobre lo apropiado de las inferencias extraídas de la puntuaciones de prueba" (Cohen, R. & Swerdlik, M. 2000. p. 184).

La validez por lo general es cuestión de grado más que de una propiedad de todo o nada, y la validación es un proceso interminable. La mayoría de las medidas psicológicas necesitan ser evaluadas y reevaluadas de manera constante para ver si se comportan como deberían. Nuevas evidencias pueden sugerir modificaciones a una medida existente o la creación de un enfoque alternativo.

CAPITULO 4

DESCRIPCION DEL INSTRUMENTO EPM-1

El EPM-1 está compuesto por 6 cuestionarios de características psicosociales y tres preguntas sobre evaluación del instrumento (ver Apéndice A), cada una de las cuales es corregida y evaluada individualmente. Para su construcción los autores utilizaron los siguientes instrumentos psicológicos: Autoeficacia (Bäbler, Schwarser & Jerusalem), Intereses Motivacionales (Torrens), Necesidad de Logro (Mehrabian), Locus de Control (Levenson), Capacidad Propositiva (sin datos) y Apoyo Familiar (Procidano & Heller). En términos de su aplicación, el instrumento base planteaba dos dificultades principales, la gran cantidad de ítems necesarios de evaluar, lo que lo hacía demasiado extenso; y la diversidad de los formatos de respuesta a las distintas escalas. Para resolver esto y construir un instrumento acorde a la medición del perfil del Microempresario rural exitoso y con posibilidades de consolidación, los autores trabajaron con dos muestras. La primera conformada por 38 Microempresarios asistentes a un seminario, y una segunda conformada por 30 sujetos no Microempresarios, principalmente estudiantes de educación superior. Los datos recogidos de esta aplicación, se analizaron calculando la confiabilidad para cada uno de los cuestionarios, este cálculo se basó en el estadígrafo α de Cronbach, que permitió excluir todo ítem que significara un aporte negativo a lo largo de los 6 cuestionarios. De este modo, el instrumento corregido quedó conformado por 95 ítems y 4 modalidades de respuesta (nunca, a veces, casi siempre y siempre). Posteriormente los autores realizaron un estudio correlacional

en vías a clarificar las diferencias entre los grupos de sujetos (Microempresarios y no Microempresarios) y determinar con ello las asociaciones características de las variables dentro de cada grupo y entre ellos.

A continuación describiremos brevemente los conceptos psicológicos que se consideran en las escalas de este instrumento según lo planteado por sus autores.

Autoeficacia

Es un concepto propuesto por Albert Bandura que constituye uno de los aspectos importantes de su Teoría del Aprendizaje Social.

La percepción de eficacia personal se define como los juicios que cada individuo tiene sobre sus capacidades, en base a los cuales organizará y ejecutará sus actos de modo que le permitan alcanzar el rendimiento deseado. Estos juicios ayudan a determinar si una acción va a iniciarse y mantenerse o no logrará hacerlo. También ejercen una fuerte influencia acerca de los posibles resultados de la acción que se va a ejecutar, los incentivos y el apoyo que brinde el entorno.

La percepción de eficacia o confianza en las propias habilidades afecta la conducta de elección, expectativas, aprendizaje e interpretación de las propias experiencias; a cómo afrontamos los problemas y evitamos las conductas, interacciones y situaciones que percibimos que exceden nuestras capacidades. Si la persona se siente capacitada para abordar con éxito las demandas situacionales, interpretará estas exigencias como desafío y medio de contribuir activamente a su desempeño, facilitará la previsión de las consecuencias sobre las propias acciones y desarrollará conductas que se orienten hacia una búsqueda más activa de información sobre las alternativas a seguir.

Los sentimientos de Autoeficacia influyen en motivar el esfuerzo, la perseverancia en el logro de un determinado objetivo de una conducta y el afrontamiento de nuevos problemas en forma positiva, afectando a diversos procesos del tipo perceptivo-atribucionales, motivacionales, conductuales, de forma que la persona sólo considerará y realizará aquellas actividades para las cuales se valora con capacidad.

Los determinantes de la alta Autoeficacia, están relacionados con (Aráuz de Miwa, I. 2000):

- Sentirse capaz
- Ser optimista
- No ser fatalista
- Ser realista y objetivo con los éxitos y fracasos
- No recordar todo lo malo
- Revisar las metas (estar pendientes de los nuevos desafíos que se presentan)
- Ponerse a prueba y arriesgarse.

Una elevada Autoeficacia solidifica las metas y ayuda a la persistencia ante los problemas.

En lo que respecta al Microempresario se esperaría encontrar alguien con la capacidad de percibir que existen posibilidades o capacidades latentes que son posibles de desarrollar en un contexto favorable para ello. Esto lo lleva a percibirse como un sujeto con capacidad de llevar a cabo las metas que se propone y de resolver no sólo vicisitudes o conflictos que pudieran surgir en relación a éstos, sino también con capacidad de generar soluciones creativas y alternativas diferentes a las ya intentadas sin éxito.

Intereses Motivacionales

El estudio de la Motivación corresponde al intento de averiguar a qué obedecen todos los deseos, necesidades y actividades del ser humano, es decir, investiga la explicación de las propias acciones humanas. Se trata de estudiar los impulsos, tendencias y estímulos que acosan constantemente nuestra vida y nuestro organismo y que nos llevan, queramos o no, a la acción.

Cuando hablamos de conducta motivada la estamos diferenciando claramente de conducta instintiva. Mientras una conducta instintiva no requiere "voluntad" por parte del sujeto, la conducta motivada sí que la requiere. Así pues, no conviene confundir la Motivación con los estímulos ni con los instintos; los tres impulsan a actuar, pero su origen y sus funciones son muy diferentes.

Como su propio nombre indica la conducta motivada requiere de un motivo por el cual ponerse en marcha. Una conducta está motivada cuando se dirige claramente hacia una meta. El motivo es algo que nos impulsa a actuar. El motivo se presenta siempre como un impulso, una tendencia, un deseo, una necesidad.

Se reconoce una gama amplísima de móviles que incitan al hombre constantemente a actuar. Así podemos señalar móviles que van desde los impulsos más elementales, como el hambre, el sueño, hasta las más complicadas y complejas como puede ser el impulso o deseo de cierta persona de convertirse en empresario. Así pues vemos que toda actividad está motivada por algo, ese algo es lo que se ha denominado Motivación.

Se entiende por Intereses Motivacionales, al conjunto de situaciones o actividades que incentivan a un sujeto tanto a comprometerse como a innovar en

las actividades que emprende. En el Microempresario estos intereses debieran asociarse tanto al desarrollo de su empresa como a los proyectos que desde ésta desee iniciar o emprender.

Necesidad de Logro

La Teoría de las Necesidades Sociales de Mc Clelland plantea que la conducta humana y en especial la conducta laboral están siempre basadas en motivaciones de carácter personal, pero que dicen relación con necesidades de carácter social. Dentro de estas necesidades sociales que actúan como motivadores de la conducta se encuentra la Necesidad de Logro, entendida como el impulso por sobresalir, alcanzar metas propuestas, luchar por tener éxito. Esta necesidad aparece como un elemento importante en la conducta empresarial y gerencial.

“Los estudios de laboratorio con personas de alta Necesidad de Logro demuestran, según Mc Clelland, que éstas se conducen como verdaderos empresarios. Dichos individuos se autoimponen metas moderadamente difíciles, con el fin de maximizar la posibilidad de obtener éxito. Están muy interesados por lograr retroinformación respecto de su conducta en el trayecto hacia la meta, en términos de éxito o fracaso. Prefieren asumir responsabilidades personales en la solución de dificultades. Los satisface el completamiento de la tarea y no sienten que tal logro pueda darse si su suerte depende de circunstancias que se encuentran fuera de su control. Por último, muestran una marcada iniciativa y conductas exploratorias consistentes en la investigación continua de nuevas tareas y formas de resolverlas satisfactoriamente”. (Shlemenson, 1987, p.42)

Locus de Control

El Locus de Control corresponde al tipo de explicaciones que las personas desarrollan para sí respecto de las causas de los eventos que viven a diario. Este estilo de adjudicación de causas puede referirse a dimensiones internas y propias del sujeto, controlables por él o externas e incontrolables. Estas dos alternativas generan los estilos atribucionales:

- 1.- Locus de Control Interno
- 2.- Locus de Control Externo

El concepto de Locus de Control Interno es la capacidad de un individuo de percibir que sus propias metas y posibilidades a futuro dependen tanto de sus acciones personales como de sus actitudes, y que por lo tanto, no dependen en lo fundamental de factores externos.

En este sentido, causas tales como: habilidad, esfuerzo, humor, fatiga y enfermedad son fuentes internas de causalidad; en tanto que la dificultad de la tarea, la suerte y la influencia ejercida por otras personas son fuentes externas de causalidad.

Según lo sugerido por Rotter (en Hewstone, 1992) la percepción de control se desarrolla a partir de experiencias específicas y de la historia pasada de reforzamiento. En este sentido, la percepción de controlabilidad se origina cuando una persona ha tenido experiencias reforzadoras en sus intentos por controlar el medio y sus resultados en el pasado, lo que lo conduce a la creencia de que puede ejercer algún poder sobre la situación. La controlabilidad está relacionada por tanto, con el grado de maestría que uno percibe puede ejercer sobre uno o varios factores causales.

Capacidad Propositiva

Es la capacidad de un individuo de poner en práctica o concretar una tarea considerando diversos factores:

- a) confianza en sí mismo, b) planificación de tareas, c) percepción de superación personal.

Es decir, un sujeto que tiene visión de las ventajas y desventajas que contendrán las situaciones que se presenten en el futuro, y que frente a estas posee una tendencia, fuerza y ganas de enfrentarlas positiva y propositivamente; incluso situaciones desafiantes, buscando generar las alternativas e información necesarias para salir adelante en ellas.

Apoyo Social Familiar

El concepto de Apoyo Social, sugiere una esfera íntima denotando una relación con un fuerte componente emocional. Se refiere al nivel de apoyo y soporte, sustento, respaldo y apoyo emocional, instrumental y material que una persona recibe y/o percibe de parte de los miembros de su familia. Es decir, es el cuánto, en qué y cómo puede contar con su familia para sus propósitos y para resolver los problemas que se presenten.

Este apoyo se traduce en que el individuo ve en su familia un espacio que lo contiene y respalda, moral y emocionalmente, en el que logra satisfacer sus necesidades y compartir intereses, objetivos y sueños.

Todo esto le permite co-construir alternativas de solución a los conflictos y tareas que se presenten y quiera realizar.

En síntesis entre sus funciones se encuentra el actuar de amortiguador, aminorando el impacto que causan los sucesos estresantes; actuar de facilitador del desarrollo de estrategias de afrontamiento de las dificultades, y también actuar como fuente de cuidado, aceptación y afecto para contrarrestar los sentimientos de abandono y soledad propios de quienes están aislados.

Forma de Aplicación del EPM-1

El EPM-1 es un instrumento sencillo de utilizar, se debe contar con el cuadernillo con los cuestionarios, la hoja de respuesta (Ver Apéndice A) y un lápiz.

Es conveniente asegurarse de que los Microempresarios evaluados tengan claro que deben responder a todas las preguntas de todos los cuestionarios, y que sus respuestas no serán consideradas ni buenas ni malas, sino que a través de ellas se busca saber cómo piensan y sienten respecto de las situaciones que el EPM-1 plantea, y poder, en esa medida prestarles la mejor y más pertinente ayuda y asesoría posibles.

Se debe tener en cuenta además que el tipo de evaluación que el EPM-1 posibilita está sujeta a un parámetro de comparación grupal (el promedio y la desviación estándar), es decir, cada sujeto evaluado con el EPM-1, es comparado y categorizado de acuerdo al grupo al que pertenece y con el que respondió el instrumento. En esa medida, el EPM-1 proporciona una visión adecuada a cada realidad en que se trabaja y no cae en una sobregeneralización que elimine las particularidades de cada microempresario.

CAPITULO 5

MARCO METODOLOGICO

Diseño de Investigación

En toda investigación la elección del diseño está condicionada por el problema a estudiar, el tipo de estudio y el contexto de la investigación. El diseño se entiende como “el plan y la estructura de la investigación concebidos de manera que se puedan obtener respuestas a las preguntas de investigación” (Kerlinger, 1988).

Este estudio se enmarca en el área metodológica de carácter instrumental orientada a perfeccionar un instrumento de medición.

Para la realización de esta investigación, el instrumento EPM-1 fue aplicado entre los meses de junio y octubre del 2002, a tres grupos de individuos: el primero compuesto por Microempresarios considerados como exitosos, el segundo por Microempresarios no exitosos, según criterios determinados por el Departamento de Desarrollo Económico de la Ilustre Municipalidad de Valparaíso. Un tercer grupo de comparación, compuesto por personas que se encuentran desempleadas y concurren a la Oficina Municipal de Información Laboral (OMIL) de Valparaíso.

En estos grupos se identificaron las siguientes variables socio-demográficas; sexo, edad, nivel educacional, estado civil, rubro de producción (en el caso de los Microempresarios), condición laboral, periodo de tiempo de esta condición laboral. Dichas variables permiten caracterizar los grupos de estudio y enriquecer el análisis de los datos.

Los resultados de la aplicación del instrumento fueron sometidos a análisis estadísticos utilizando el programa computacional STATISTICA 6.0, que permite determinar la validez y confiabilidad de cada uno de los cuestionarios, sometiendo a prueba las hipótesis planteadas.

Muestra

El número de individuos que compone los grupos no estuvo sujeto a un proceso de muestreo estadístico, ya que en este tipo de investigación, en la que se busca conocer el grado de validez y confiabilidad del instrumento, no se hace necesario contar con una muestra representativa del universo, en tanto el objeto de estudio es el Instrumento y no la población.

El acceso a los Microempresarios fue posible gracias al registro de Roles y Patentes entregado por una Consultora Técnica. De este listado fueron seleccionados 100 Microempresarios, según su ubicación en el área correspondiente al plan de Valparaíso, debido a la mayor facilidad para acceder a su lugar de trabajo. En el caso de los desempleados, el instrumento fue aplicado en las dependencias de la Oficina Municipal de Información Laboral de Valparaíso, a 80 personas inscritas que acudían diariamente.

Debido a que no se cuenta con una división a priori de los Microempresarios como exitosos o no exitosos, fue necesario efectuar esta división en forma posterior a la aplicación del instrumento, considerando para ello los siguientes criterios entregados por el Departamento de Desarrollo Económico de la Ilustre Municipalidad de Valparaíso:

- Aumento de capital: entendido como la capacidad de generar recursos que le permitan reinvertir y capitalizar sus ganancias.

- Aumento en el volumen de ventas: capacidad de penetrar el mercado y lograr posicionarse de tal forma de lograr progresivamente aumentar los niveles de venta.
- Inserción en redes: como la capacidad de asociarse y formar redes que le permitan acceder a nuevos mercados (por ejemplo asociaciones verticales proveedor-cliente, asociaciones horizontales con otros Microempresarios).
- Apertura a la comunidad: participación activa en ferias, eventos y muestras.
- Utilización de técnicas de comercialización innovadoras: utilización de la web y correo electrónico para comercializar sus productos.
- Aumento en el número de trabajadores: capacidad de generar nuevas fuentes de empleo gracias al desarrollo de la actividad.
- Posesión de nueva infraestructura productiva: generalmente los microempresarios comienzan a desarrollar su actividad en sus hogares. A medida que el negocio crece se hace necesario contar con nueva infraestructura ya sea para comercializar sus productos o para producirlos, por lo que la adquisición o arriendo de un nuevo activo fijo puede ser explicado por un exitoso desarrollo de la actividad.

Los datos referentes a los criterios, fueron recogidos mediante una Hoja de Identificación que fue entregada junto al cuestionario a cada uno de los individuos. (Ver Apéndice B)

Debido a la mayor frecuencia de ocurrencia de algunos criterios se estimó que serían considerados como Microempresarios exitosos aquellos que cumplieran con tres o más de ellos. De esta manera los Microempresarios fueron divididos en 2 grupos, el primero compuesto por 41 Microempresarios exitosos y 59 considerados como no exitosos.

CAPITULO 6

ANALISIS ESTADISTICO DE LOS DATOS

En el siguiente apartado revisaremos los resultados obtenidos en esta investigación.

El análisis estadístico se realizó con los puntajes brutos y se basó en lo siguiente:

1. Descripción de datos sociodemográficos de los tres grupos de estudio.
2. Comparación de los puntajes obtenidos por los tres grupos de estudio en cada uno de los cuestionarios.
3. Cálculo del coeficiente α de Cronbach para la determinación de la Confiabilidad del instrumento.
4. Análisis factorial para la determinación de la Validez de Constructo.

Descripción de Datos Sociodemográficos de los Tres Grupos de Estudio.

Tabla 1: Distribución de Individuos por Grupo según "Sexo".

Sexo	M.E. Exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Masculino	24	59%	32	54%	62	77%
Femenino	17	41%	27	46%	18	23%
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E.: Microempresarios

Más de la mitad de los individuos que participaron en el estudio son de sexo masculino. Esto se observa en los tres grupos, Microempresarios exitosos 59%, Microempresarios no exitosos 54% y Desempleados 77%.

Tabla 2: Distribución de Individuos por Grupo según "Último Curso Aprobado en la Escolaridad".

Último curso aprobado	M.E. Exitosos		M.E no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
4° Básico	--	--	--	--	2	3%
5° Básico	--	--	--	--	1	1%
6° Básico	--	--	--	--	2	3%
7° Básico	--	--	--	--	1	1%
8° Básico	--	--	1	2%	6	7%
1° Medio	1	2%	1	2%	7	9%
2° Medio	2	5%	2	3%	5	6%
3° Medio	1	2%	6	10%	8	10%
4° Medio	22	54%	38	64%	29	36%
5° Medio	1	2%	--	--	2	3%
Técnico Profesional	5	12%	5	9%	8	10%
Técnico Profesional Incompleto	--	--	--	--	1	1%
Universitaria	7	17%	3	5%	2	3%
Univ. Incompleto	2	5%	3	5%	6	7%
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

El porcentaje de individuos que no finalizaron su educación media es de un 9% en el grupo de Microempresarios exitosos, de un 12% en el de Microempresarios no exitosos, mientras que en el grupo de Desempleados alcanza al 40 % de los individuos.

Tabla 3: Distribución de Individuos por Grupo según "Razones de no finalizar enseñanza escolar".

Razones	M.E. exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Económicas	4	10%	5	9%	15	19%
Mal rendimiento	1	2%	2	3%	3	4%
Mala conducta	--	--	1	2%	2	2%
Otras	--	--	2	3%	13	16%
No corresponde Evaluar*	36	88%	49	83%	47	59%
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

* : Los individuos finalizaron su escolaridad.

En los tres grupos se observa que no finalizaron su escolaridad, en su mayoría, por razones económicas. En el grupo de Desempleados, el porcentaje llega al 19%.

Tabla 4: Distribución de Individuos por Grupo según "Cursos de Recuperación de Estudios".

Cursos	M.E. exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
No	4	10%	7	12%	22	28%
Sí	1	2%	--	--	8	10%
No corresponde evaluar*	36	88%	52	88%	50	62%
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

* : Los individuos finalizaron su escolaridad

La mayoría de las personas que no han finalizado su escolaridad, no ha realizado cursos de recuperación de estudios. En el caso de los Desempleados alcanza al 28%.

Tabla 5: Distribución de Individuos por Grupo según "Estado Civil".

Estado Civil	M.E. exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Casado(a)	20	49%	39	66%	22	27%
Soltero(a)	15	36%	10	17%	32	40%
Separado(a)	4	10%	7	12%	7	9%
Conviviente	2	5%	2	3%	19	24%
Viudo(a)	--	--	1	2%	--	--
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

El 49% de los Microempresarios exitosos es casado(a), porcentaje que en el grupo de Microempresarios no exitosos llega al 66%. De los Desempleados sólo el 27% es casado mientras que el 40% corresponde a personas solteras.

Tabla 6: Distribución de Individuos por Grupo según "Edad".

Edad	M.E. exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
]0 – 20]	1	2%	--	--	28	35%
]20 – 40]	23	56%	22	37%	42	52,5%
]40 – 60]	16	40%	34	58%	10	12,5%
]60 – 80]	1	2%	3	5%	--	--
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

El 56% de los Microempresarios exitosos tiene entre 21 y 40 años. El 58% de los Microempresarios no exitosos tiene entre 41 y 60 años. En el grupo de Desempleados, el 52,5% tiene entre 21 y 40 años.

Tabla 7: Distribución de Individuos por Grupo según "Número de Hijos".

N° de Hijos	M.E. exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
0	9	22%	8	14%	29	36%
1	9	22%	12	20%	19	24%
2	17	41%	18	30%	21	26%
3	4	10%	16	27%	6	8%
4	2	5%	4	7%	4	5%
5	--	--	1	2%	1	1%
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

El 41% de los Microempresarios exitosos y el 30% de los Microempresarios no exitosos tienen 2 hijos. El 36% de los Desempleados no tiene hijos.

Tabla 8: Distribución de Individuos por Grupo según "Número de Personas con que Vive".

Nº de Personas	M.E. exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
0	3	7%	2	3%	5	6%
1	4	10%	6	10%	4	5%
2	9	22%	12	21%	19	24%
3	18	44%	17	29%	24	30%
4	7	17%	13	22%	7	9%
5	--	--	6	10%	7	9%
6	--	--	2	3%	8	10%
7	--	--	--	--	4	5%
8	--	--	--	--	--	--
9	--	--	1	2%	1	1%
10	--	--	--	--	1	1%
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

La mayoría de los individuos del estudio vive con 3 personas, alcanzando los siguientes porcentajes: Microempresarios exitosos 44%, Microempresarios no exitosos 29% y Desempleados un 30%.

Tabla 9: Distribución de Individuos por Grupo según “Tiempo Viviendo en la V Región, en Años”.

Tiempo (años)	M.E. exitosos		M.E. no exitosos		Desempleados	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
]0 – 10]	4	10%	7	12%	11	13,75%
]10 – 20]	8	19%	3	5%	16	20%
]20 – 30]	4	10%	6	10%	27	33,75%
]30 – 40]	15	37%	12	20%	15	18,75%
]40 – 50]	7	17%	26	44%	7	8,75%
]50 – 60]	3	7%	5	9%	4	5%
Total	41	100%	59	100%	80	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

El 37% de los Microempresarios exitosos lleva entre 31 y 40 años viviendo en la región. El 44% de los Microempresarios considerados como no exitosos lleva entre 41 a 50 años viviendo en la V región. El 33,7% de los desempleados llevan viviendo en la región entre 21 y 30 años.

Tabla 10: Distribución de M.E. según "Rubro de la Microempresa".

Rubro	M.E. exitosos		M.E. no exitosos	
	Cantidad	%	Cantidad	%
Artesanía	4	10%	9	15%
Bazar	6	15%	7	12%
Bordados	1	2%	2	3%
Botillería	–	–	3	5%
Boutique	–	–	1	2%
Café Internet	3	7%	2	3%
Cafetería	2	5%	1	2%
Confección de vestuario	6	15%	3	5%
Confitería	–	–	3	5%
Fotografía	1	2%	3	5%
Kiosko diarios y revistas	8	20%	8	13%
Mascotas	–	–	1	2%
Óptica	–	–	1	2%
Paquetería	2	5%	2	3%
Peluquería	3	8%	4	6%
Pizzería	–	–	1	2%
Relojería	1	2%	1	2%
Repostería	–	–	1	2%
Servicio técnico celular	–	–	1	2%
Servicio técnico electrónico	1	2%	1	2%
Tienda de telas	–	–	1	2%
Venta de artículos plásticos	–	–	1	2%
Venta de pescados y mariscos	1	2%	2	3%
Video club y video juegos	2	5%	–	–
Total	41	100%	59	100%

M.E. : Microempresarios

-- : Ningún individuo

El rubro en que se desempeñan los Microempresarios es muy variado, destacando como mayoría en el grupo de Microempresarios exitosos los Kioskos de diarios y revistas con un 20%. En el caso de los Microempresarios no exitosos el rubro de artesanía alcanza un 15%.

Tabla 11: Distribución de Individuos Desempleados según "Tiempo de Desempleo".

Tiempo (meses)	Cantidad	%
Busca por 1° vez	9	11%
1 – 20	58	73%
20 – 40	9	11%
40 – 60	3	4%
60 – 80	--	--
80 – 100	1	1%
Total	80	100%

-- : Ningún individuo

El 73% de los individuos Desempleados lleva entre 1 a 20 meses en esta condición, mientras que el 11% busca trabajo por 1° vez.

Tabla 12: Distribución de Individuos Desempleados según "N° de veces Desempleado por un período mayor a 2 meses".

N° de veces	Cantidad	%
0	19	24%
1	31	39%
2	20	25%
3	6	7%
5	2	3%
10	1	1%
20	1	1%
Total	80	100%

El 39% de los individuos desempleados ha quedado sin trabajo por más de 2 meses una vez antes.

Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio por Cuestionario

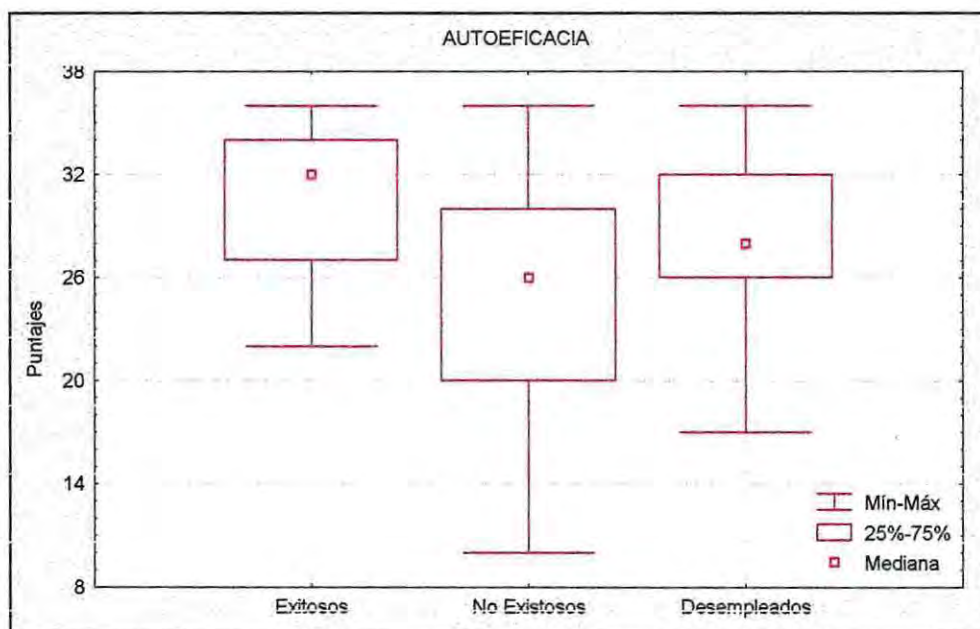
Para realizar la comparación de puntajes entre los tres grupos se aplicaron pruebas no paramétricas, las que se utilizan cuando existen dudas acerca de la normalidad de una población, y dependen de la ausencia de supuestos en cuanto a la forma de ésta. En este estudio utilizaremos la prueba de Kruskal-Wallis y la prueba de la Mediana. Estos procedimientos permiten saber si existen diferencias entre los grupos de datos, tanto a través de la media como de la mediana respectivamente. Ambas pruebas se usan para probar la hipótesis nula de igualdad de puntajes medios (medianos en el caso de la segunda prueba) entre los tres grupos de estudio en un cuestionario determinado, contra la hipótesis alterna de desigualdad de puntajes medios (medianos) entre los grupos; es decir, algunos de ellos producen observaciones que son mayores que otras. Para rechazar la hipótesis nula el valor p asociado al estadístico de prueba debe ser menor a 0,05, para trabajar con un 95% de confianza en los resultados.

Tabla 13: Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 1: Autoeficacia

	Prueba Kruskal-Wallis	Prueba de la Mediana
Estadístico	23,58	14,95
Valor p	0	0,0006

Figura 1: Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 1: Autoeficacia.

P'0



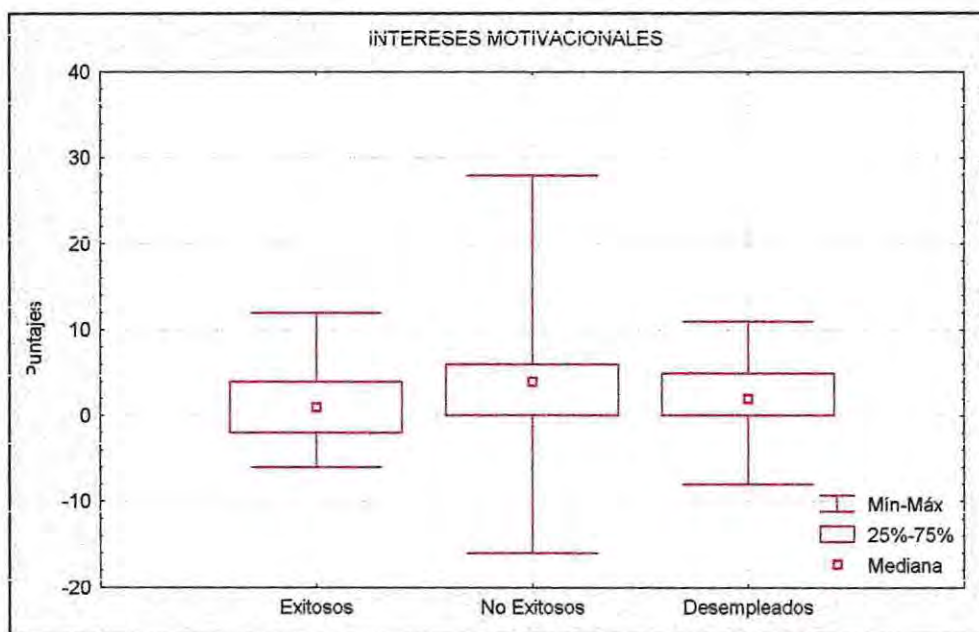
Las pruebas de Kruskal-Wallis y de la Mediana nos arrojan estadísticos con valores p asociados menores a 0,05; por lo tanto rechazamos la hipótesis nula de igualdad de puntajes medios.

Por consiguiente, en el Cuestionario 1 los puntajes medios entre los tres grupos son estadísticamente diferentes. Esta conclusión es apoyada por la Figura 1, en la cual podemos notar que la posición de las cajas es distinta en cada uno de los grupos. En ella se observa que en el grupo de Microempresarios exitosos se obtuvieron puntajes medianos superiores al grupo de no exitosos, lo que es esperable; pero el grupo de desempleados tienen puntajes medianos mayores que los puntajes medianos del grupo de Microempresarios no exitosos.

Tabla 14: Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 2: Intereses Motivacionales.

	Prueba Kruskal-Wallis	Prueba de la Mediana
Estadístico	5,91	4,28
Valor p	0,0519	0,117

Figura 2: Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 2: Intereses Motivacionales.



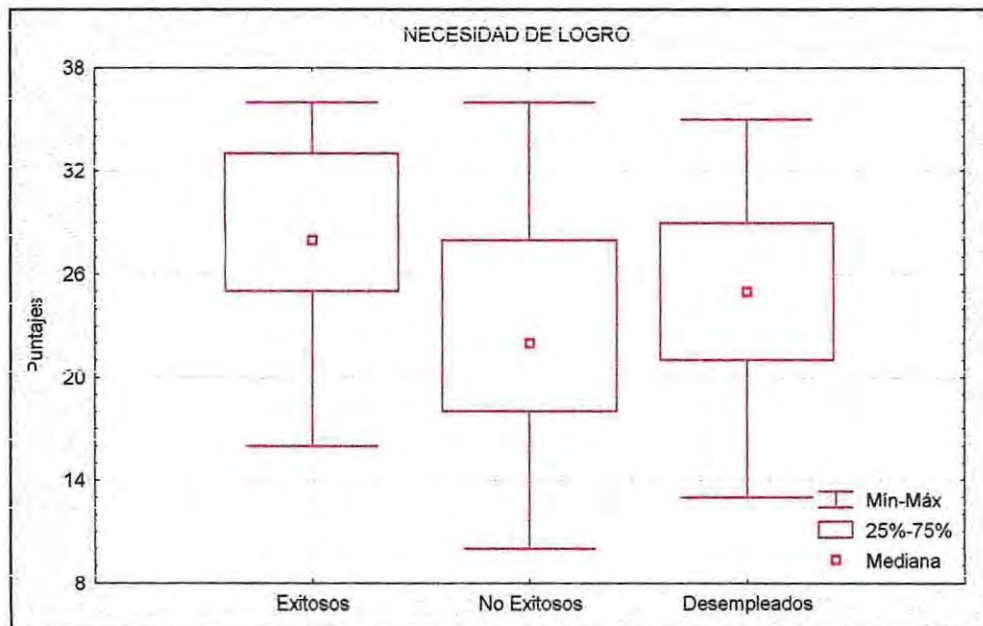
Las pruebas de Kruskal-Wallis y de la Mediana nos arrojan estadísticos con valores p asociados iguales y mayores a 0,05; por lo tanto no rechazamos la hipótesis nula de igualdad de puntajes medios. Por consiguiente, en el Cuestionario 2 los puntajes medios entre los tres grupos son estadísticamente iguales.

Esta conclusión es apoyada por la Figura 2, en la cual podemos notar que la posición de las cajas es similar en cada uno de los grupos.

Tabla 15: Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 3: Necesidad de Logro.

	Prueba Kruskal-Wallis	Prueba de la Mediana
Estadístico	19,961	13,91
Valor p	0	0,001

Figura 3: Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 3: Necesidad de Logro.

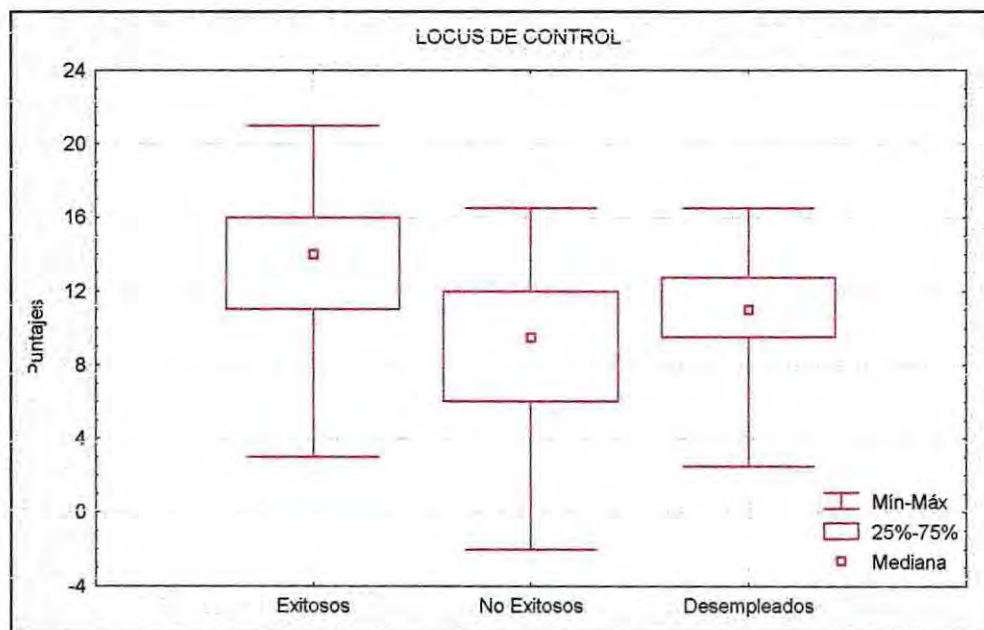


Las pruebas de Kruskal-Wallis y de la Mediana nos arrojan estadísticos con valores p asociados menores a 0,05; por lo tanto rechazamos la hipótesis nula de igualdad de puntajes medios. Por consiguiente, en el Cuestionario 3 los puntajes medios entre los tres grupos son estadísticamente diferentes. Esta conclusión es apoyada por la Figura 3, en la cual podemos notar que la posición de las cajas es distinta en cada uno de los grupos. En ella se observa que en el grupo de Microempresarios exitosos se obtuvieron puntajes medianos superiores al grupo de Microempresarios no exitosos, lo que es esperable, pero el grupo de desempleados presenta puntajes medianos notablemente mayores que los puntajes medianos del grupo de Microempresarios no exitosos.

Tabla 16: Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 4: Locus de Control

	Prueba Kruskal-Wallis	Prueba de la Mediana
Estadístico	33,501	16,804
Valor p	0	0,0002

Figura 4: Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 4: Locus de Control



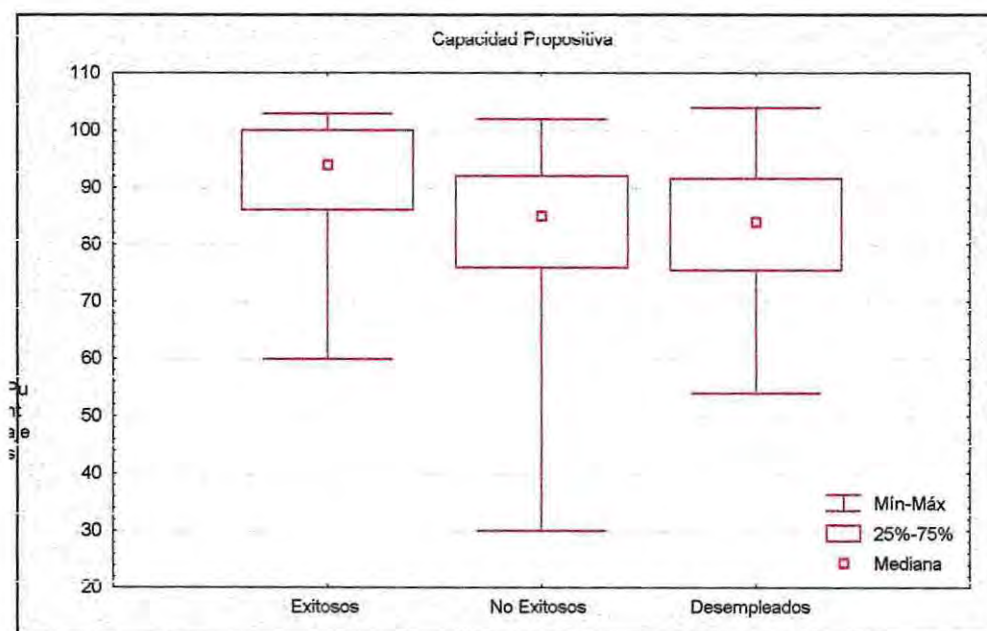
Las pruebas de Kruskal-Wallis y de la Mediana nos arrojan estadísticos con valores p asociados menores a 0,05; por lo tanto rechazamos la hipótesis nula de igualdad de puntajes medios. Por consiguiente, en el Cuestionario 4 los puntajes medios entre los tres grupos son estadísticamente diferentes. Esta conclusión es apoyada por la Figura 4, en la cual podemos notar que la

posición de las cajas es distinta en cada uno de los grupos. En ella se observa que en el grupo de Microempresarios exitosos se obtuvieron puntajes medianos superiores al grupo de Microempresarios no exitosos, lo que es esperable, pero el grupo de desempleados presenta puntajes medianos notablemente mayores que los puntajes medianos del grupo de Microempresarios no exitosos.

Tabla 17: Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 5: Capacidad Propositiva.

	Prueba Kruskal-Wallis	Prueba de la Mediana
Estadístico	19,371	13,284
Valor p	0,0001	0,0013

Figura 5: Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 5: Capacidad Propositiva



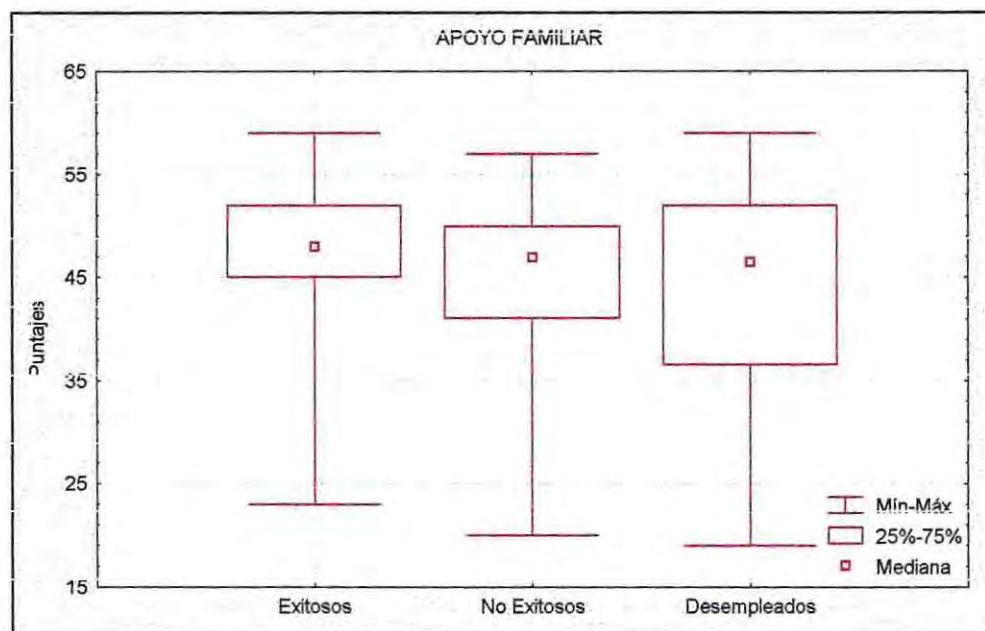
Las pruebas de Kruskal-Wallis y de la Mediana nos arrojan estadísticos con valores p asociados menores a 0,05; por lo tanto rechazamos la hipótesis nula de igualdad de puntajes medios.

Por consiguiente, en el Cuestionario 5 los puntajes medios entre los tres grupos son estadísticamente diferentes. Esta conclusión es apoyada por la Figura 5 , en la cual podemos notar que la posición de las cajas es distinta para el grupo de Microempresarios exitosos y no exitosos solamente; ya que la caja correspondiente al grupo de Microempresarios no exitosos tiene la misma posición que la caja de los desempleados, esto nos indica que el grupo que está produciendo la diferencia es el de Microempresarios exitosos, cuyos puntajes medianos son estadísticamente mayores a los otros dos grupos. Además se observa que en este cuestionario los puntajes medianos del grupo de no exitosos y desempleados es muy similar o el mismo.

Tabla 18: Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 6: Apoyo Familiar.

	Prueba Kruskal-Wallis	Prueba de la Mediana
Estadístico	2,404	1,431
Valor p	0,3005	0,488

Figura 6: Diagramas de Caja para la Comparación de Puntajes entre los Tres Grupos de Estudio para el Cuestionario 6: Apoyo Familiar.



Las pruebas de Kruskal-Wallis y de la Mediana nos arrojan estadísticos con valores p asociados mayores a 0,05; por lo tanto no rechazamos la hipótesis nula de igualdad de puntajes medios. Por

consiguiente, en el Cuestionario 6 los puntajes medios entre los tres grupos son estadísticamente similares. Esta conclusión es apoyada por la Figura 6, en la cual podemos notar que la posición de las cajas es similar en cada uno de los grupos.

Confiabilidad

La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto produce resultados consistentes, en el sentido que si su puntaje o resultado permanece substancialmente igual cuando se repite la aplicación del instrumento.

El coeficiente de confiabilidad puede oscilar entre 0 y 1. Donde un coeficiente de 0 significa nula confiabilidad y 1 representa un máximo de confiabilidad (confiabilidad total). Entre más se acerque el coeficiente a 0, hay mayor error en la medición.

El método utilizado para el cálculo de la Confiabilidad en este estudio, fue el Coeficiente α de Cronbach. Este coeficiente puede ser utilizado en pruebas que contienen reactivos que no son dicotómicos y que pueden calificarse en forma individual o a lo largo de un rango de valores.

Se basa en la consistencia de las puntuaciones a todos los reactivos de la prueba. Esta consistencia entre reactivos está influida por dos fuentes de varianza de error: el muestreo de contenido y la heterogeneidad del área de conducta muestreada. Entre más homogénea sea el área, mayor será la consistencia entre reactivos.

El algoritmo para el cálculo de este procedimiento es el siguiente:

- a) Se aplica la escala.
- b) Se obtienen los resultados.
- c) Se calculan los coeficientes de correlación "r" de Pearson entre todos los ítems.
- d) Se elabora la matriz de correlación con los coeficientes obtenidos.
- e) Se calcula el promedio de las correlaciones entre ítems.
- f) Se aplica la siguiente fórmula:

$$\alpha = \frac{N\bar{p}}{1 + \bar{p}(N-1)}$$

α = Coeficiente Alfa de Cronbach

N = Número total de items

\bar{p} = Promedio correlaciones entre items

Tabla 19: Coeficiente de Confiabilidad por Cuestionario

	Coeficiente de Confiabilidad α -Cronbach
General	0,901
Cuestionario 1	0,907
Cuestionario 2	0,822
Cuestionario 3	0,898
Cuestionario 4	0,801
Cuestionario 5	0,924
Cuestionario 6	0,884

Los coeficientes obtenidos resultan aceptables para todos los cuestionarios.

Validez

Para el cálculo de la validez de los cuestionarios del EPM-1, se utilizó la Validez de Constructo que es un juicio de lo apropiado de las inferencias extraídas de las puntuaciones de prueba, respecto a las posiciones individuales en una variable llamada "constructo". Un constructo es una idea científica informada, elaborada o construida para describir o explicar el comportamiento.

Se considera para la validación como constructos los 6 cuestionarios que evalúan: Autoeficacia, Intereses Motivacionales, Necesidad de Logro, Locus de Control, Capacidad Propositiva y Apoyo Familiar. Cada uno de estos cuestionarios o constructos constan de un determinado conjunto de preguntas relacionadas con el concepto a evaluar. Considerando los 6 constructos se tienen 95 preguntas en total.

El objetivo de la validación es determinar que el conjunto de preguntas están relacionadas con el concepto que se quiere medir en cada uno de los constructos. En esta investigación para determinar la validez de constructo utilizamos el Análisis Factorial, que es un método estadístico multivariado utilizado para determinar el número y naturaleza de un grupo de constructos que están subyacentes en un conjunto de mediciones. En este análisis se generan "variables artificiales" (denominadas factores) que representan constructos. Los factores son obtenidos de las variables originales y deben ser interpretados de acuerdo a éstas. Los resultados finales de un análisis factorial arrojan una matriz factorial, que es un cuadro compuesto de coeficientes que expresan las relaciones entre las variables y los factores. Cada uno de estos coeficientes es denominado "carga factorial", e indica la carga o saturación factorial de una determinada variable sobre un factor

específico. Las cargas oscilan entre los valores de -1 y $+1$, al igual que los coeficientes de correlación.

Los análisis factoriales efectuados fueron realizados con el Software STATISTICA versión 6.0, utilizando el método de Rotación Varimax. Este método maximiza la suma de las varianzas de las cargas requeridas de la matriz de factores. Con la aproximación rotacional Varimax, tiende a haber altas cargas factoriales (esto es, cercanas a -1 ó $+1$) y algunas cargas cerca de 0 en cada columna de la matriz. Si la lógica está en que la interpretación es más fácil cuando las correlaciones ítem - factor están: (1) cercanas a -1 ó $+1$, indicando así una clara asociación positiva o negativa entre el ítem y el factor; o (2) cercanas a 0 señalando una clara ausencia de asociación. Esta estructura resulta esencialmente sencilla, el método Varimax suministra una separación más clara de factores. En general, el patrón factorial obtenido mediante la rotación Varimax tiende a resultar más robusto que los otros métodos existentes cuando se analizan diferentes conjuntos de variables que en este caso son los ítems (considerados como variables artificiales).

En la última columna de las Matrices se encuentran las Comunalidades para cada ítem. La Comunalidad es la suma de los cuadrados de las cargas factoriales de un ítem y representa la proporción de la varianza de cada ítem atribuible a los factores comunes F1, F2, F3, F4, F5, F6.

Para llevar a cabo el análisis en este caso, se consideran 6 factores que representan a los 6 constructos en estudio y el análisis se aplica a los 95 ítems.

Tabla 20: Matriz Factorial, Rotación Varimax para cada uno de los Items Evaluados en los Tres Grupos de Estudio.

Cuestionario	Ítem	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Comunalidades
AUTOEFICACIA	1	0,2113	-0,1993	0,5614	0,0536	0,0405	0,2645	0,4740
	2	0,1936	-0,0714	0,7017	0,0323	0,0111	-0,0802	0,5426
	3	0,2976	-0,1034	0,6979	0,0972	0,0394	-0,0488	0,5997
	4	0,2266	-0,0962	0,6563	0,0895	-0,0242	-0,1067	0,5113
	5	0,2700	-0,1630	0,6077	0,1117	0,1933	0,0536	0,5215
	6	0,2942	-0,0069	0,6287	0,1396	0,0885	-0,1014	0,5195
	7	0,0824	0,0305	0,7299	0,0342	-0,0110	-0,1422	0,5619
	8	0,1352	-0,0630	0,7415	0,0592	0,0222	-0,0439	0,5780
	9	0,2781	-0,0155	0,6432	-0,0135	0,0156	-0,1738	0,5219
INTERESES MOTIVACIONALES	1	-0,0524	0,3256	0,1252	0,0148	-0,2698	-0,1407	0,2173
	2	-0,0294	0,4977	0,1715	-0,0228	-0,1027	-0,0201	0,2894
	3	-0,0461	0,0704	-0,0330	-0,1620	-0,0371	0,2917	0,1209
	4	-0,0753	-0,0454	-0,3362	-0,1039	0,0564	0,4280	0,3179
	5	0,0890	0,5650	-0,1412	0,0002	-0,1065	0,0052	0,3584
	6	0,1048	0,1311	0,0180	-0,1223	-0,0736	0,4939	0,2928
	7	0,0164	0,4889	-0,0098	-0,0204	-0,0635	0,3339	0,3553
	8	0,0228	0,4491	0,2458	-0,0712	-0,1703	0,3062	0,3904
	9	0,0084	0,0752	0,0707	-0,1811	-0,2682	0,3662	0,2495
	10	-0,0493	0,4158	0,1317	-0,1056	0,0372	0,4162	0,3784
	11	-0,1255	0,0777	-0,1470	-0,1163	-0,0562	0,6620	0,4983
	12	-0,0519	0,4238	0,2410	-0,0430	-0,1867	0,2424	0,3358
	13	-0,0306	0,2128	-0,0008	-0,1299	-0,0013	0,6541	0,4910
	14	0,1082	0,0357	-0,1075	-0,0390	-0,1116	0,4578	0,2481
	15	0,1409	0,4320	0,1762	-0,0009	-0,2023	0,1578	0,3033
	16	0,2191	0,4294	0,3109	0,0514	-0,0217	0,3056	0,4256
	17	0,2758	0,3668	0,2182	-0,0015	0,0774	0,2759	0,3404
	18	0,2436	0,3211	0,0065	0,1098	-0,0156	0,1426	0,1951
	19	-0,1127	-0,0543	-0,0424	-0,2192	-0,1264	0,4698	0,3022
	20	-0,0045	0,3530	-0,0346	0,0357	-0,1899	0,4303	0,3483
	21	0,0834	0,3877	0,1795	-0,0439	-0,0964	0,1775	0,2322
NECESIDAD DE LOGRO	1	0,1373	0,2989	0,5121	0,1013	0,1600	0,0751	0,4120
	2	0,1745	0,2717	0,5728	0,0078	0,0979	0,1812	0,4748
	3	0,1846	0,3586	0,5301	0,0600	0,0794	0,0482	0,4559
	4	0,1719	0,2050	0,6057	0,0612	0,0673	0,0864	0,4542
	5	0,2342	0,3478	0,4134	0,0192	0,1569	-0,0244	0,3723
	6	0,0755	0,2538	0,5475	-0,0185	0,0238	0,2974	0,4592
	7	0,1907	0,2933	0,6370	0,0435	0,1308	0,1325	0,5647
	8	0,1066	0,3808	0,5732	0,0791	0,1118	0,0973	0,5132
	9	0,1877	0,3443	0,5809	-0,0472	0,0958	0,0660	0,5069
LOCUS DE CONTROL	1	0,1323	0,2115	-0,1027	-0,0703	-0,4689	0,0850	0,3049
	2	0,0679	0,1977	-0,2036	-0,1251	-0,5893	0,0551	0,4511
	3	0,1295	0,2162	0,0847	-0,0419	-0,1615	0,0934	0,1072
	4	-0,0656	0,1419	-0,2646	-0,0725	-0,5698	-0,0169	0,4246
	5	0,0794	0,1232	-0,1711	-0,0607	-0,2034	-0,0055	0,0959
	6	-0,1677	0,0537	-0,3287	0,0018	-0,5006	0,0746	0,3952
	7	0,1608	0,0070	0,1670	0,0209	-0,2762	0,0900	0,1386
	8	0,0363	0,3110	-0,0063	0,1298	-0,4575	-0,0404	0,3259
	9	-0,0542	-0,1232	-0,0203	0,0505	-0,5917	0,0422	0,3730
	10	0,0005	-0,1352	-0,5609	0,0147	-0,2969	0,2472	0,4824
	11	-0,0487	-0,0287	-0,0731	-0,1122	-0,7082	0,0402	0,5243
	12	-0,1144	-0,0265	-0,1588	-0,0226	-0,7011	0,0494	0,5334
	13	-0,0616	0,1079	-0,1464	-0,0902	-0,4360	0,0427	0,2369
	14	-0,0004	-0,1092	-0,3659	-0,0726	-0,3178	0,1435	0,2727
	15	0,1582	-0,0609	-0,4842	0,0799	-0,1510	0,2419	0,3509

CAPACIDAD PROPOSITIVA	1	0,4978	-0,0529	0,0987	0,1185	-0,0110	0,0799	0,2809
	2	0,3443	0,1124	0,1972	0,0355	0,0554	0,1424	0,1947
	3	0,5730	0,0154	0,1747	0,1041	-0,0552	-0,0619	0,3768
	4	0,5520	-0,2278	0,0862	0,0610	0,0051	0,1196	0,3820
	5	0,5438	0,0230	0,3427	0,1751	0,0862	0,1650	0,4791
	6	0,2900	0,1776	0,0181	0,1423	0,0405	-0,2230	0,1876
	7	0,6152	-0,0107	0,1292	0,0768	0,0480	-0,1336	0,4213
	8	0,5251	0,2063	0,2898	0,1903	0,0033	0,0005	0,4385
	9	0,4580	-0,1351	0,2582	0,1629	0,0603	0,0546	0,3278
	10	0,6882	-0,0245	0,1272	0,0993	0,1128	-0,0249	0,5136
	11	0,4250	0,3195	0,2295	0,1420	0,0420	0,0448	0,3593
	12	0,4428	0,1201	0,3316	0,1056	0,0567	0,0564	0,3380
	13	0,4456	-0,0306	0,2742	0,2226	-0,1087	0,0570	0,3393
	14	0,5389	-0,0742	0,0487	0,0920	0,0398	0,0382	0,3099
	15	0,5178	-0,0259	0,0806	0,1872	0,0426	0,0369	0,3135
	16	0,5758	0,2078	0,2816	0,1036	0,1058	-0,1166	0,4895
	17	0,5433	0,0323	0,1996	-0,0605	0,0006	-0,0128	0,3398
	18	0,5329	0,0393	0,1673	0,2452	0,0771	0,0351	0,3807
	19	0,5233	0,1436	0,2293	0,1855	-0,0054	-0,1442	0,4022
	20	0,5777	-0,0023	0,2473	0,1034	0,0567	-0,0222	0,4093
	21	0,4063	0,1223	0,1711	0,0832	0,1004	-0,2398	0,2830
	22	0,7242	0,0858	0,1463	0,0223	0,0433	-0,0538	0,5585
	23	0,5070	0,1320	0,2311	0,0496	0,1211	0,1145	0,3581
	24	0,6337	-0,0002	0,1871	0,0930	-0,1202	0,0921	0,4681
	25	0,8020	0,1875	0,2355	0,0473	-0,0843	0,0165	0,4627
	26	0,6994	0,0409	0,2224	0,0459	-0,0225	-0,0827	0,5498
APOYO FAMILIAR	1	0,1175	-0,1350	0,0567	0,5419	-0,0131	-0,1428	0,3495
	2	-0,0300	0,0351	0,0502	0,2533	0,2223	-0,2757	0,1942
	3	0,0740	0,0984	0,1134	0,6906	0,0346	-0,1280	0,5225
	4	0,1702	-0,0996	0,0631	0,6673	-0,0130	0,0695	0,4932
	5	0,0680	-0,0167	0,0758	0,4772	-0,1887	0,0582	0,2774
	6	0,1615	0,0564	0,0922	0,6713	0,0024	-0,2337	0,5431
	7	0,1053	0,0735	-0,0002	0,5864	0,1956	-0,0594	0,3790
	8	0,0304	0,0264	0,1458	0,7163	0,0435	-0,1955	0,5761
	9	0,1636	-0,0640	0,0858	0,6622	-0,0798	0,0354	0,4844
	10	0,1546	-0,1380	-0,1164	0,6922	-0,0649	0,1006	0,5499
	11	0,1116	0,0260	-0,0019	0,7279	0,1733	0,0301	0,5739
	12	-0,0399	0,1583	-0,0317	0,5279	0,2768	-0,0418	0,3847
	13	0,1233	0,0292	0,1345	0,5097	-0,0524	0,0792	0,3029
	14	0,0530	0,1628	-0,0217	0,3716	0,2096	0,0792	0,2181
	15	-0,0058	0,0013	0,0894	0,7043	0,0315	-0,1190	0,5192

Los números en rojo indican valores de carga sobre + - 0,4

Los números en verde indican comunalidades menores a 0,2

- Los ítems correspondientes al cuestionario Autoeficacia, cargan en el Factor 3.
- Los ítems correspondientes al cuestionario Intereses Motivacionales, cargan en los Factores 2 y 6. Algunos de los ítems no se asocian a ninguno de los factores.

- Los ítems correspondientes al cuestionario Necesidad de Logro, cargan en el Factor 3.
- Los ítems correspondientes al cuestionario Locus de Control, cargan en el Factor 5 . Algunos de ellos no cargan en ningún factor y comunalidades menores a 0,2.
- Los ítems correspondientes al cuestionario Capacidad Propositiva, cargan en el Factor 1. Existen 2 ítems que no cargan en ninguno de los factores y presentan comunalidades menores a 0,20.
- Los ítems correspondientes al cuestionario Apoyo Familiar, cargan en el Factor 4.

Tabla 21: Valores Propios para el Análisis Factorial Realizado a los Resultados de los Tres Grupos de Estudio.

Factor	Valores Propios	% Varianza Total	% Acumulado
1	16,0069	16,8494	16,8494
2	6,8641	7,2254	24,0748
3	5,2288	5,5040	29,5788
4	3,9169	4,1231	33,7019
5	2,8845	3,0363	36,7382
6	2,1821	2,2969	39,0351

Los valores propios son proporcionales a la varianza explicada por los factores respectivos. El primer factor explica el 16,8% de la varianza total. El segundo factor explica el 7,2% de la varianza total. Los seis factores explican el 39,03% de la varianza total.

Tabla 22: Matriz Factorial, Rotación Varimax para los Resultados de los Grupos de Microempresarios Exitosos y No Exitosos.

Cuestionario	Ítem	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Comunalidades
AUTOEFICACIA	1	0,4681	0,0575	0,2839	-0,0352	-0,0683	-0,0038	0,3090
	2	0,7725	-0,1098	0,2344	0,0627	-0,0246	-0,0201	0,6687
	3	0,7108	-0,1177	0,2592	0,1198	-0,0724	-0,0616	0,6097
	4	0,7181	-0,1205	0,1383	0,0415	0,0186	0,1541	0,5751
	5	0,6747	0,0137	0,2988	-0,0085	-0,2578	0,1476	0,6330
	6	0,7216	-0,0383	0,2782	-0,0049	-0,1007	0,0061	0,6098
	7	0,8085	-0,0223	0,1694	0,0496	0,0697	-0,0934	0,6989
	8	0,7730	-0,0900	0,1774	0,0751	-0,0465	0,0739	0,6504
	9	0,7717	-0,0868	0,1495	0,0243	-0,0695	0,0755	0,6366
INTERESES MOTIVACIONALES	1	0,1900	0,0012	0,1006	0,0334	0,3072	-0,0232	0,1422
	2	0,3223	0,3173	-0,0901	0,0614	0,2802	-0,1737	0,3252
	3	-0,1830	0,3613	0,0064	-0,0208	0,0023	-0,2614	0,2328
	4	-0,4367	0,2923	-0,0429	-0,2390	-0,1719	-0,2092	0,4084
	5	-0,0893	0,3482	-0,0046	-0,0063	0,2967	0,1540	0,2410
	6	-0,0846	0,3781	0,1671	-0,0597	0,0238	0,0642	0,1863
	7	-0,0757	0,5898	0,0141	-0,1388	0,0541	0,0777	0,3820
	8	0,2755	0,5448	0,0133	-0,1350	0,1775	0,1885	0,4582
	9	0,0952	0,3910	-0,0072	0,0186	0,3035	-0,2472	0,3156
	10	0,1418	0,6215	-0,0948	-0,0366	0,0394	-0,2353	0,4737
	11	-0,3030	0,6224	-0,0925	-0,1113	-0,0254	-0,1365	0,5194
	12	0,3086	0,5558	0,0348	-0,0394	0,1654	0,0769	0,4402
	13	-0,1073	0,6408	0,0326	-0,1478	-0,0045	-0,1534	0,4686
	14	-0,2477	0,3155	0,1806	0,0205	0,1299	0,0677	0,2154
	15	0,2702	0,3077	0,1863	-0,0239	0,4080	-0,1994	0,4092
	16	0,3117	0,5633	0,2449	0,1098	0,0752	0,0897	0,5002
	17	0,1831	0,4394	0,3022	-0,0152	-0,0670	0,1193	0,3368
	18	-0,0536	0,3849	0,0810	0,0665	0,1008	0,2255	0,2230
	19	-0,2059	0,2979	-0,0500	-0,1883	0,0762	-0,3830	0,3216
	20	-0,0755	0,5790	0,0300	-0,0536	0,2555	0,0842	0,4171
	21	0,1822	0,4636	0,0443	0,0256	0,0907	0,1660	0,2866
NECESIDAD DE LOGRO	1	0,5819	0,2879	0,1376	0,2713	-0,1700	0,0772	0,5489
	2	0,6186	0,3286	0,1895	-0,1703	-0,1051	0,0033	0,5666
	3	0,5759	0,3345	0,1537	0,0631	-0,1125	0,1358	0,5022
	4	0,6815	0,1957	0,1689	-0,0618	0,0119	-0,0507	0,5378
	5	0,5064	0,2225	0,1700	0,0655	-0,0344	-0,0064	0,3404
	6	0,5492	0,4706	0,1418	-0,0305	-0,0964	0,1151	0,5666
	7	0,6369	0,3219	0,2087	0,1571	-0,2631	0,0712	0,6517
	8	0,6062	0,4266	0,1171	0,1102	-0,1019	0,1187	0,5998
	9	0,6075	0,2873	0,1208	-0,0626	-0,1462	0,1809	0,5241
LOCUS DE CONTROL	1	-0,1535	0,1720	-0,0466	0,0137	0,5994	-0,1110	0,4271
	2	-0,2860	0,1981	-0,0166	0,0267	0,5855	0,0544	0,4678
	3	0,2538	0,1763	0,2493	-0,3095	0,2337	-0,0959	0,3172
	4	-0,2998	0,0168	-0,1109	-0,0865	0,5745	0,1143	0,4530
	5	-0,2329	0,0119	-0,1162	0,0218	0,2661	0,3523	0,2633
	6	-0,4542	0,0181	-0,0873	-0,1076	0,4769	0,1686	0,4816
	7	0,1177	0,0675	0,2570	-0,1164	0,3552	0,0457	0,2263
	8	0,0207	0,1490	-0,0957	0,2238	0,6489	0,1466	0,5245
	9	-0,0695	0,0143	0,0239	-0,2022	0,5528	0,0435	0,3540
	10	-0,6763	0,0368	-0,0517	-0,1929	0,1976	0,3582	0,6660
	11	-0,2433	-0,0262	-0,0488	-0,0959	0,6962	-0,1523	0,5794
	12	-0,2120	-0,0428	0,0192	-0,0800	0,7463	0,0201	0,6109
	13	-0,2419	-0,0240	-0,0753	-0,2241	0,4958	0,3037	0,4530
	14	-0,4418	0,0726	-0,0364	-0,1382	0,3395	0,0657	0,3405
	15	-0,5926	0,0453	0,1239	-0,1220	0,1665	0,2056	0,4534

CAPACIDAD PROPOSITIVA	1	-0,0112	-0,0332	0,6493	-0,0109	-0,0466	-0,0749	0,4308
	2	0,1657	0,0818	0,4369	0,0484	-0,0382	-0,1973	0,2678
	3	0,1678	0,0031	0,6211	0,0359	0,1135	-0,0099	0,4282
	4	-0,0138	-0,1317	0,5761	-0,2164	-0,1840	0,0531	0,4329
	5	0,2895	0,1088	0,6260	0,1267	-0,1891	0,1518	0,5623
	6	0,1213	-0,1764	0,4274	0,2191	0,0691	-0,0817	0,2879
	7	0,1555	-0,1050	0,6388	-0,0382	-0,1317	0,1332	0,4798
	8	0,3391	0,0416	0,4916	0,1619	0,0373	-0,0807	0,3925
	9	0,1895	-0,0775	0,6260	0,0520	-0,1785	0,2105	0,3975
	10	0,1355	-0,0118	0,7580	-0,0468	-0,0782	-0,0078	0,6013
	11	0,2123	0,2720	0,5563	0,2401	-0,0051	0,1495	0,5085
	12	0,2814	0,1392	0,5019	0,1588	-0,1091	0,1558	0,4119
	13	0,3439	0,0334	0,4721	0,1499	0,1136	0,1494	0,3999
	14	0,0180	-0,0460	0,5667	0,0310	-0,0014	-0,1059	0,3358
	15	0,1135	0,0784	0,5372	0,1848	0,0661	-0,1131	0,3589
	16	0,4027	0,0838	0,5609	0,0878	-0,0334	0,0459	0,4947
	17	0,2485	-0,0345	0,6011	0,0714	0,1669	-0,2660	0,5279
	18	0,1645	0,0745	0,6507	0,2574	-0,1007	0,0935	0,5411
	19	0,3167	-0,0704	0,5230	0,1344	0,1168	0,1029	0,4211
	20	0,2267	-0,0239	0,5923	0,0515	-0,0667	0,0897	0,4179
	21	0,3300	-0,0661	0,5419	0,1300	-0,1776	0,1948	0,4933
	22	0,1417	0,0820	0,7601	0,0563	-0,0141	-0,0728	0,6132
	23	0,2081	0,1319	0,5780	0,0844	-0,1270	0,2854	0,4995
	24	0,1160	0,1240	0,6449	-0,0231	0,1217	-0,0768	0,4660
	25	0,2861	0,1710	0,6924	0,1356	0,1341	0,1279	0,6432
	26	0,2604	-0,0375	0,6787	0,1533	0,0444	-0,0887	0,5632
APOYO FAMILIAR	1	0,2101	-0,1696	0,2528	0,4414	-0,0020	-0,3135	0,4300
	2	0,0821	-0,2292	-0,0437	0,3729	-0,2277	0,0843	0,2592
	3	0,2040	-0,0942	0,1411	0,5850	-0,0296	0,1203	0,4280
	4	-0,0028	0,0717	0,2313	0,5666	-0,0560	-0,0238	0,3834
	5	0,0908	-0,0426	0,1031	0,0814	0,1035	0,5693	0,3621
	6	0,2312	-0,2017	0,2248	0,5890	0,1262	-0,1191	0,5217
	7	-0,0273	-0,1224	0,2186	0,5807	-0,1814	-0,1797	0,4660
	8	0,2489	-0,0818	0,1393	0,6546	-0,0806	0,1921	0,5599
	9	0,1322	0,0159	0,2241	0,3690	0,0455	0,3816	0,3519
	10	-0,2446	-0,0297	0,2450	0,5133	0,0697	-0,0478	0,3914
	11	0,0714	0,1584	0,1066	0,5611	-0,1440	0,2621	0,4458
	12	-0,0509	0,1152	0,0013	0,6088	-0,2127	0,0883	0,4395
	13	0,1518	0,0885	0,2214	0,1648	0,0758	0,5671	0,4343
	14	-0,1077	0,1210	0,0743	0,4539	-0,2227	-0,0384	0,2889
	15	0,1727	-0,1373	-0,0172	0,7489	0,0852	0,0039	0,6171

Los números en rojo indican valores de carga sobre + - 0,4
 Los números en verde indican comunalidades menores a 0,2

- Los ítems correspondientes al cuestionario Autoeficacia, cargan en el Factor 1.
- 11 ítems correspondientes al cuestionario Intereses Motivacionales, cargan en el factor 2, los otros no cargan en ningún Factor.

- Los ítems correspondientes al cuestionario Necesidad de Logro, cargan en el Factor 1.
- Los ítems correspondientes al cuestionario Locus de Control, en su mayoría cargan en el Factor 5.
- Los ítems correspondientes al cuestionario Capacidad Propositiva, cargan en el Factor 3.
- Los ítems correspondientes al cuestionario Apoyo Familiar, cargan en su mayoría en el Factor 4.

Tabla 23: Valores Propios para el Análisis Factorial Realizado a los Resultados del Grupo de Microempresarios exitosos y no exitosos.

Factor	Valores Propio	% Varianza Total	% Acumulado
1	18,6995	19,6837	19,6837
2	7,1888	7,5672	27,2509
3	6,1179	6,4399	33,6908
4	4,0067	4,2176	37,9083
5	3,7670	3,9652	41,8735
6	2,7273	2,8708	44,7443

El primer factor explica el 19,6% de la varianza total. El segundo factor explica el 7,5% de la varianza total. Los seis factores explican el 44,7% de la varianza total.

Respuestas a las Preguntas Acerca del Instrumento (Ver Apéndice A)

Tabla 24: Promedios de Respuestas a las Preguntas acerca del Instrumento por Grupo.

Pregunta	M.E. exitosos	M.E. no exitosos	Desempleados
1	4,2	4,1	4,8
2	3	3,2	3,2
3	3,2	2,9	2,4

M.E.: Microempresarios

Pregunta 1: Respecto a la extensión del instrumento:

Los tres grupos consideraron el instrumento como medianamente corto.

Pregunta 2: Respecto a la dificultad para responder el instrumento:

Los tres grupos lo consideraron medianamente fácil de responder

Pregunta 3: Respecto a lo entretenido o aburrido del instrumento:

Los tres grupos tienden a considerarlo más bien entretenido.

CAPITULO 7

DISCUSION

Teniendo en cuenta que la finalidad de esta investigación es realizar un estudio de Validez y Confiabilidad del instrumento EPM-1, procederemos a analizar los resultados obtenidos en el análisis estadístico de los datos, revisar las hipótesis, exponer las limitaciones del estudio y plantear algunas sugerencias para futuras investigaciones.

El índice de Confiabilidad obtenido luego del cálculo del coeficiente α de Cronbach, arroja resultados satisfactorios para cada uno de los cuestionarios del instrumento. Lo que nos permite asumir que la medición de un mismo sujeto, por segunda vez, proporcionaría un resultado similar al de la primera medición. Con esto se confirma la 1° Hipótesis de la investigación.

La Validez de Constructo del instrumento fue determinada a través de un Análisis Factorial. Al realizar este análisis a las respuestas de los 6 cuestionarios, considerando los tres grupos de estudio; se observa que el porcentaje de variabilidad explicada por los 6 factores alcanza al 39%. Además se realizó un análisis al grupo de Microempresarios (exitosos y no exitosos), como resultado se obtuvo que la variabilidad explicada fue de 44,7% .

El análisis de la Matriz Factorial para la estimación de la validez de constructo, permite visualizar en general, que los ítems de cada cuestionario se asocian a un determinado factor, con lo que podríamos sostener que están midiendo aquello para lo que fueron construidos y por lo tanto decir que son válidos, con lo que se corrobora la 2° Hipótesis de investigación.

Es posible observar algunos aspectos puntuales que deben ser considerados y que señalamos a continuación. Los ítems del 1° y 3°

cuestionario (Autoeficacia y Necesidad de Logro respectivamente) se encuentran caracterizando un mismo factor, lo que podría indicar que 1) uno de los cuestionarios podría tener sus ítems mal formulados, no representando el constructo bajo el cual fueron agrupados, 2) sus ítems se encuentran asociados y estarían explicando un mismo concepto o constructo, por lo que podría ser apropiado evaluar la posibilidad de agruparlos a todos bajo un constructo más general que los represente; ó 3) que los conceptos teóricos de Autoeficacia y Necesidad de Logro podrían tener elementos comunes que los confundan.

Según estas observaciones, estos ítems debieran ser revisados para determinar su reformulación en términos de redacción, de forma que den cuenta claramente del constructo para el que han sido diseñados o evaluar su reagrupación bajo el nombre de un nuevo constructo que los incluya.

En el caso del 2° cuestionario , en la matriz para el análisis de los tres grupos de estudio, los ítems se dividen en su mayoría caracterizando dos factores, existen otros ítems que no se encuentran asociados a ningún factor. Esto sugiere la necesidad de una revisión de los ítems, puesto que no están representando un mismo constructo.

Al observar la Matriz Factorial nos encontramos con ciertos ítems que no se asocian con ningún factor, estos presentan una comunalidad muy pequeña (menor a 0,2). Estos ítems podrían ser eliminados de la escala.

La comparación de puntajes obtenidos en los distintos cuestionarios por los tres grupos nos permite aceptar la 3° Hipótesis de investigación, que plantea la existencia de diferencias significativas entre los puntajes de los tres grupos en cada uno de los cuestionarios. Esto se cumple en el caso de los cuestionarios Autoeficacia, Necesidad de Logro, Locus de Control y Capacidad Propositiva. En los cuestionarios Intereses Motivacionales y Apoyo Familiar, no existen diferencias significativas entre los puntajes de los tres grupos.

La 4° Hipótesis de investigación plantea que el grupo de Microempresarios exitosos, obtendría puntajes más altos que el de Microempresarios no exitosos en cada uno de los cuestionarios. Esto se cumple en los cuestionarios Autoeficacia, Necesidad de Logro, Locus de Control y Capacidad Propositiva. En los cuestionarios Intereses Motivacionales y Apoyo Familiar, no existen diferencias significativas entre los puntajes de ambos grupos.

La 5° Hipótesis de investigación plantea que los Microempresarios exitosos y los no exitosos, obtendrían puntajes más altos que los desempleados en todos los cuestionarios. Esta Hipótesis se rechaza ya que el grupo de los desempleados presenta puntajes mayores o iguales al grupo de Microempresarios no exitosos en todos los cuestionarios.

Las diferencias que se observan en los puntajes entre los grupos de estudio, nos permitirían apoyar la idea de que 4 de los 6 cuestionarios (Autoeficacia, Necesidad de Logro, Locus de Control y Capacidad Propositiva) discriminan entre Microempresarios exitosos y no exitosos; y entre Microempresarios exitosos y personas desempleadas. Con esto podríamos decir que estos cuestionarios aportan a la descripción del perfil de características psicosociales que favorecen el desarrollo de la capacidad emprendedora y por tanto, se está en el camino adecuado para la evaluación de dicha capacidad.

Limitaciones del Estudio

- El estudio se restringe a la Ciudad de Valparaíso, por lo que sus resultados serán representativos de ésta área particular del país y por lo tanto no es posible generalizarlos fuera de estos márgenes.
- El proceso de recolección de datos estuvo determinado por la disponibilidad a responder de los individuos, por lo que no fue posible aplicar el instrumento a un número mayor de personas. Esto afectó además de manera considerable los plazos propuestos para la realización de la investigación.
- Las características de los grupos no hacían posible reunirlos para aplicar la escala, por lo tanto, el espacio físico en el que los individuos respondieron el instrumento correspondió a su lugar de trabajo y a la OMIL. Este hecho pudo afectar de algún modo el desempeño de los individuos.

Sugerencias

El análisis e interpretación de resultados nos permite realizar las siguientes sugerencias para futuros estudios acerca del instrumento EPM-1:

- La necesidad de realizar un análisis más fino de la influencia de cada uno de los ítems en la confiabilidad de los cuestionarios y de la escala general.
- La revisión de este instrumento de medición, de acuerdo a los datos aportados por este estudio, con el objetivo de realizar las modificaciones pertinentes.

- La realización de nuevas investigaciones como procesos permanentes de estudio de la Validez y Confiabilidad del instrumento , que permitan probar que las modificaciones realizadas sean las adecuadas y de esta manera perfeccionar la escala.

REFERENCIAS

Alarcón, C & Stumpo, G. Políticas para Pequeña y Mediana Empresas en Chile. Revista CEPAL 74, Agosto 2001.

Alvaro, J.(1992) Desempleo y Bienestar Psicológico. Madrid: Siglo XXI de España Editores.

Anastasi, A. & Urbina, S. (1998) Tests Psicológicos. México: Prentice-Hall Hispanoamericana S.A.

Aráuz de Miwa, I.(2000). Hacia una buena Autoeficacia. [en línea].
International Press Japan Co. Disponible en:
<http://www.ipcdigital.com/espanol/variedade/325/index5.html> (2000, Agosto 7)

Ardila, R. (1986) Psicología del Trabajo. Santiago: Editorial Universitaria

Arellano, P.; Cabrera, P. & Encina, M. (2001). Exploración de las Relaciones entre Resiliencia y los constructos de Autoeficacia, Apoyo Social y Afrontamiento, en tres grupos de Madres de Discapacitados Severos. Tesis para optar al Grado de Licenciado en Psicología. Universidad de Valparaíso.

Arteaga, J. (2000) La Motivación: Concepto, teorías y aplicación escolar .

Bandura, A. (1982). Teoría del Aprendizaje Social. Madrid: Espasa-Calpe.

Calderón, C. (1996). Estudio Exploratorio de Atribuciones Causales y su Relación con la Adaptación a la Enfermedad y la Adherencia Terapéutica en Pacientes con Insuficiencia Renal Crónica Sometidos a Hemodiálisis. Tesis para Optar al Grado de Licenciada en Psicología. Universidad de Valparaíso.

Cisterna, M. (1992). Aplicación del Análisis Factorial a una Batería de Pruebas sobre Condición Física, para la Determinación de Posibles Factores. Tesis para Optar al Grado de Licenciada en Estadística. Universidad de Valparaíso.

Cohen, R. & Swerdlik, M. (2000). Pruebas y Evaluación Psicológicas. Introducción a las Pruebas y a la Medición. México: McGraw-Hill

Comité Interministerial de Desarrollo Productivo(1998) Programa de Acción para la Micro y Pequeña Empresa 1998-1999

Corvalán, A.(1999) Una Mirada Regional al cambio de Década y sus Proyecciones al Siglo XXI . Santiago: OIKOS Impresos Ltda.

Corvalán, A. (2001) Una Propuesta Regional para el Cambio de Década.
Santiago: Gráfica Andes.

Escalona, A. & Toledo, R. (1999). Adaptación del MMPI-A en Jóvenes de la V Región. Tesis para optar al Grado de Licenciado y Psicología.
Universidad de Valparaíso.

Garret, H. (1990). Estadística en Psicología y Educación. Guanajuato:
Editorial Paidós Mexicana, S.A.

Hernández, R. , Fernández, C & Baptista, P. (2001) Metodología de la Investigación . México: McGraw-Hill

Hewston, M. (1992). La Atribución Causal. Madrid: Paidos.

Jaccard, P.(1967) Psicología del Trabajo. Barcelona: Sagitario S.A.

Jahoda, M. (1987) Empleo y Desempleo: Un Análisis Socio-Psicológico
Madrid: Ediciones Morata S.A.

Kerlinger, F.(1988) Investigación del Comportamiento. México: McGraw-Hill Interamericana de México, S.A.

Knaak, C. & Lampert, M (1996). Motivación y Liderazgo en Microempresarios: Un Estudio Exploratorio en Sectores Urbanos.
Tesis para Optar al Grado de Licenciado en Psicología.
Universidad de Valparaíso.

Magnusson, D. (1990). Teoría de los Tests. México: Editorial Trillas

MIDEPLAN (1996) La Microempresa en el Marco de los Procesos de Integración Económica . Documentos Económicos N° 74

MIDEPLAN (1996) Boletín Estadístico Regional, N° 19

MIDEPLAN (1996) Programas Sociales Región de Valparaíso

MIDEPLAN (1998) Caracterización de las Microempresas.

MIDEPLAN (2001) Panorama Económico y Social, Las Regiones de Chile 1990-1999.

Neff, W. (1972) El Trabajo, el Hombre y la Sociedad. Buenos Aires:
Paidós.

Nunnally, J. & Bernstein, I. (1999). Teoría Psicométrica. México: McGraw-Hill

Spiegel, M. (2000). Estadística. México: : McGraw-Hill.

Stolze, C. (1988). Caracterización de la Empresa Familiar en la Realidad Chilena de Empresas Pequeñas y Medianas.

Vivanco, W. & Stekel, M.(1994). Un Modelo en Entrenamiento de Motivación al Éxito a Alumnos de un Post-Grado de Administración y Dirección de Empresas. Tesis para Optar Grado Licenciado en Psicología. Universidad Diego Portales.

APENDICES

APENDICE A

INSTRUMENTO EPM-1

Cuestionarios

Cuestionario N°1

Instrucciones:

Indique si las afirmaciones que siguen a continuación describen cómo Ud. actúa o se siente frente a las situaciones descritas en ellas. Si la afirmación describe su proceder completamente llene la casilla correspondiente con un 4; si coincide poco con lo que Ud. hace o siente marque un 3; si se distancia mucho de sus modos de actuar y sentir marque un 2; y si es totalmente opuesta a su reacción marque 1. No hay respuestas correctas o incorrectas, lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si la afirmación fuera:

“Generalmente puedo resolver mis problemas”

Y a usted siempre le ocurre eso marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces le sucede eso marque un 3 en la hoja de respuestas. Si en cambio pocas veces ocurre lo señalado marque un 2 en la hoja de respuesta , y si no le pasa nunca marque un 1.

1=Nunca	2= A veces	3= Casi siempre	4= Siempre
---------	------------	-----------------	------------

Afirmaciones

1. Puedo encontrar la manera de obtener lo que quiero aunque alguien se me oponga.
2. Puedo resolver problemas difíciles si me esfuerzo lo suficiente.
3. Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.
4. Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.
5. Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquilo/a porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.
6. Venga lo que venga, por lo general soy capaz de manejarlo.
7. Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.
8. Si me encuentro en una situación difícil, generalmente se me ocurre qué debo hacer.
9. Al tener que hacer frente a un problema, generalmente se me ocurren varias alternativas de cómo resolverlo.

Cuestionario N°2

Instrucciones:

Indique el grado en que las afirmaciones que siguen a continuación describen sus motivaciones. Si la afirmación describe su motivación marque 4, si se distancia algo de sus motivaciones marque 3, si ya no describe sus motivaciones marque 2, y si es opuesta a ellas marque 1. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si la afirmación fuera:

“Lo que más me entusiasma son los reuniones sociales”

Y a Ud. siempre le gustan estas, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces le agradan, marque 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces las disfruta, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque 1.

1= Nunca	2= A veces	3= Casi siempre	4= Siempre
----------	------------	-----------------	------------

Afirmaciones

1. Pienso que la recompensa monetaria es el mejor incentivo para un buen trabajo.
2. Lo que más me gusta es dedicarme a mis propios proyectos
3. Encuentro más fácil identificar defectos en las ideas de otros, que pensar yo mismo en otras alternativas mejores.
4. Para mí es difícil trabajar intensamente en un problema por más de uno o dos horas seguidas.
5. Me fascino con nuevas ideas, tengan o no valor práctico.
6. Es frecuente que mi mente quede atrapada en nuevas ideas, que no me permita pensar en otra cosa.
7. Disfruto plenamente aquellas actividades en donde la pura curiosidad me dirige de un punto a otro.
8. Disfruto intentando “cosas” para ver que ocurre.
9. Me siento molesto cuando ocurren pequeñas cosas con las que no contaba.
10. Algunas veces me entusiasmo mucho experimentando con una idea que probablemente no tenga mucho valor práctico.
11. Muchas veces mi interés se centra en ideas que no llevan a nada importante.
12. Cuando se me ocurre una idea nueva, dejo todo por tratar de desarrollarla.
13. Algunas veces me dedico tan intensamente a una idea nueva que descuido las cosas que debiera estar haciendo.
14. Tiendo a “no estar para nadie” cuando comienzo a desarrollar una idea nueva y original.
15. Me siento excitado/a cuando una idea en la que estoy trabajando comienza a tomar forma.
16. Disfruto quedándome gran parte de la noche despierto cuando estoy trabajando en algo que me interesa.
17. Frecuentemente intento cosas que no se le ocurre intentar a nadie más.
18. Me gusta encontrar formas de convertir las debilidades en fortalezas.
19. Veo muchos problemas al trabajar en algo que implica mucho trabajo.
20. Algunas veces me entusiasmo “como niño chico” en cosas aparentemente simples.
21. Me resisto a aceptar las formas acostumbradas de hacer las cosas a menos que pueda probar, para mi satisfacción, que es la mejor forma de hacerlas.

Cuestionario N°3

Instrucciones:

Algunas personas prefieren algunas ocupaciones, mientras que estas mismas ocupaciones pueden parecer poco interesantes para otras. Un individuo cree que se desempeña muy bien en un oficio y sin embargo su supervisor inmediato está descontento con sus resultados. Es difícil saber por qué unas personas hacen bien unas cosas y mal otras. El interés de esta escala gira alrededor de estos asuntos. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si la afirmación fuera:

“Lo que más me agrada son los desafíos”

Y a Ud. Siempre le gustan estos, marque 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces le agradan, marque 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces los disfruta, marque 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

1= Nunca	2= A veces	3= Casi siempre	4= Siempre
----------	------------	-----------------	------------

Afirmaciones

1. Generalmente enfrento los problemas que otros han encontrado difíciles.
2. Tengo tendencia a fijarme metas muy difíciles.
3. Me satisface más enfrentar un problema difícil que resolver uno simple.
4. Frecuentemente tengo éxito en lograr las metas que me propongo.
5. Rindo más en situaciones competitivas.
6. Con frecuencia emprendo tareas difíciles que no estoy seguro de poder llevar a cabo en lugar de tareas fáciles que sé que puedo realizar.
7. Me gusta tener la responsabilidad de manejar tareas difíciles.
8. Preferiría que mi trabajo estuviera lleno de tareas que representen un reto.
9. Cuando realizo un trabajo me trazo metas muy exigentes sin importar lo que otros hacen.

Cuestionario N°4

Instrucciones

A lo largo de nuestras vidas vamos desarrollando creencias respecto a nuestras acciones, a las acciones de otras personas que nos afectan directamente y, en general, respecto a aquellos sucesos que determinan en forma momentánea o permanente nuestra existencia. Esta escala contiene algunas creencias comunes entre nosotros. Su tarea consiste en decir en qué grado Ud. comparte esas creencias. El interés de esta escala gira alrededor de estos asuntos. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si la afirmación fuera:

"Siempre tengo mala suerte"

Y Ud. siempre siente esto, marque 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces lo siente, marque 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces siente esto, marque un 2 en la hoja de respuestas. Y si nunca es así, marque un 1.

1= Nunca	2= A veces	3= Casi siempre	4= Siempre
----------	------------	-----------------	------------

Afirmaciones

1. Mi vida ha sido influenciada en gran medida por sucesos inesperados.
2. Yo siento que lo que pasa en mi vida está muy determinado por la gente que tiene poder (padres, jefes, políticos)
3. El hecho de tener un accidente cuando voy manejando depende principalmente de mí mismo.
4. Ciertamente, a veces no puedo evitar tener mala suerte en mis asuntos personales.
5. Como tengo buena suerte siempre las cosas me salen bien.
6. A pesar de estar bien capacitado no conseguiré un buen empleo a menos que alguien influyente me ayude.
7. La cantidad de amigos que tengo está determinada por mi propia simpatía.
8. He descubierto que si algo va a suceder, ello sucede independientemente de lo que yo haga.
9. Yo creo que los ricos y los políticos controlan mi vida de muchas maneras diferentes.
10. Si tengo un accidente automovilístico ello se debe a mi mala suerte.
11. La gente como yo tiene muy poca oportunidad de defender sus intereses personales cuando estos intereses entran en conflicto con los grupos poderosos (ricos, políticos).
12. En este país, para uno lograr lo que quiere necesariamente tiene que adular a alguien.
13. El que yo llegue a ser un líder dependerá de la suerte que yo tenga
14. Yo siento que la gente que tiene algún poder sobre mí (padres, familiares, jefes), trata de decidir lo que sucederá en mi vida.
15. Si tengo un accidente cuando voy manejando, toda la culpa es del otro conductor.

Questionario N° 5

Instrucciones:

Indique si las afirmaciones que siguen a continuación describen sus modos de actuar. Si la afirmación describe su modo de actuar ponga un 1,2,3 o 4 en la columna según lo cierta que sea la descripción. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud, responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si la afirmación fuera:

"Me gusta valerme por mí mismo"

Y Ud. siempre hace esto, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces lo hace, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces hace esto, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

1= Nunca	2= A veces	3= Casi siempre	4= Siempre
Afirmaciones			
1. Me preocupo por buscar cosas que necesitan hacerse.			
2. Me gusta pensar en el futuro.			
3. Cuando pienso en una tarea o proyecto nuevo reúno toda la información posible antes de hacerlo.			
4. Planifico una tarea grande dividiéndola en actividades más chicas.			
5. Confío en que puedo tener éxito en cualquier cosa que quiera hacer.			
6. No importa con quién esté hablando, siempre escucho muy atentamente.			
7. Hago lo que se necesita hacer antes de que las circunstancias me obliguen.			
8. Insisto varias veces hasta conseguir superar un obstáculo.			
9. Cumplo todas las promesas que hago.			
10. Antes de hacer algo, considero cuidadosamente las ventajas y desventajas de las distintas maneras de hacerlo.			
11. Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.			
12. Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer, sigo intentándolo.			
13. Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo.			
14. Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar.			
15. Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y pienso en lo que haría si ocurren.			
16. Cuando estoy haciendo algo difícil o frente a un gran desafío, me siento confiado en que lo voy a lograr.			
17. Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo mucho para que pueda satisfacerla.			
18. Tengo claro lo que voy a hacer en la vida.			
19. Me enfrento a los problemas a medida que surgen en vez de perder el tiempo.			
20. Ante los problemas que van surgiendo, busco soluciones que benefician a todos los involucrados para lograr finalmente lo que quiero.			
21. Mi rendimiento en el trabajo es excelente.			
22. Intento diferentes maneras de superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.			
23. Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas.			
24. Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como mis metas anuales.			
25. Busco información en distintas partes cuando necesito ayuda para hacer algo.			
26. Si no resulta una manera de solucionar un problema, busco otra forma de hacerlo.			

Cuestionario N° 6

Instrucciones:

Indique si las afirmaciones que siguen a continuación describen sus relaciones y percepciones familiares. Si la afirmación no describe su situación familiar ponga un 1 en la columna de la derecha. Si la afirmación apenas describe su situación familiar ponga un 2. Si la afirmación describe su situación familiar generalmente, ponga un 3 y si describe exactamente lo que Ud vive ponga un 4. No hay respuestas correctas o incorrectas. Lo importante es que Ud. responda sinceramente a todos los ítems de la escala.

Ejemplo: Si la afirmación fuera:

"En mi familia no sobra nadie"

Y Ud. siempre siente esto, marque un 4 en la hoja de respuestas. Si la mayoría de las veces lo siente, marque un 3 en la hoja de respuestas. Si, en cambio, pocas veces siente esto, marque un 2 en la hoja de respuestas, y si nunca es así, marque un 1.

1= Nunca

2= A veces

3= Casi siempre

4= Siempre

Afirmaciones

1. Mi familia me da el apoyo moral que necesito.
2. Cuando le confío algo a algún miembro de mi familia me da la impresión de que se siente incómodo.
3. A mi familia le gusta oír mi opinión.
4. Varios miembros de mi familia comparten muchos de mis intereses.
5. Ciertos miembros de mi familia se acercan a mí cuando tienen problemas o necesitan consejo.
6. Confío en mi familia para que me dé apoyo emocional.
7. Existe un familiar a quien puedo recurrir cuando me siento mal o triste, sin sentirme incómodo por ello.
8. Mi familia y yo tenemos una relación abierta, nos contamos las cosas abiertamente.
9. Los miembros de mi familia recurren a mí para apoyo emocional.
10. Los miembros de mi familia me ayudan a resolver mis problemas.
11. Tengo una relación íntima con muchos de mis familiares.
12. Confiarle cosas a mis familiares me hace sentir incómodo.
13. Considero que mi familia piensa que soy bueno para ayudarlos a resolver sus problemas.
14. No tengo una relación íntima con algún miembro de mi familia como la que tienen otras personas con sus familiares.
15. Me gustaría que mi familia fuera de otra manera.

Preguntas sobre el Cuestionario:

Instrucciones:

Según la opinión que se ha formado de este cuestionario al responderlo, marque la celda que corresponda, en la hoja de respuestas, según las palabras que señalan los polos opuestos y el centro.

1. Este Cuestionario es:

Corta			Medio				Largo		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2. Responderlo es:

Fácil			Medio				Difícil		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3. Responderlo fue:

Entretenido			Medio				Aburrido		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Muchas Gracias por su tiempo y cooperación

HOJA DE RESPUESTAS

Cuestionario 1		Cuestionario 2		Cuestionario 3		Cuestionario 4		Cuestionario 5		Cuestionario 6	
Item	Resp.	Item	Resp.	Item	Resp.	Item	Resp.	Item	Resp.	Item	Resp.
1		1		1		1		1		1	
2		2		2		2		2		2	
3		3		3		3		3		3	
4		4		4		4		4		4	
5		5		5		5		5		5	
6		6		6		6		6		6	
7		7		7		7		7		7	
8		8		8		8		8		8	
9		9		9		9		9		9	
		10				10		10		10	
		11				11		11		11	
		12				12		12		12	
		13				13		13		13	
		14				14		14		14	
		15				15		15		15	
		16						16			
		17						17			
		18						18			
		19						19			
		20						20			
		21						21			
								22			
								23			
								24			
								25			
								26			

Preguntas sobre el cuestionario:

Pregunta	Respuesta
Pregunta 1	
Pregunta 2	
Pregunta 3	

Una vez que haya terminado de responder esta batería, entregue el cuadernillo y la hoja de respuestas que Ud. llenó al encargado.

Muchas Gracias por su colaboración

APENDICE B

HOJA DE IDENTIFICACION

IDENTIFICACIÓN para el grupo de Desempleados

Por favor llene los datos que le son solicitados como identificación en las casillas respectivas.

Sexo:	M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>
-------	---	--------------------------	---	--------------------------

Edad en años:

Último curso que aprobó en su escolaridad:

Si no finalizó su enseñanza escolar, ¿cuáles fueron las razones?:			
Económicas	<input type="checkbox"/>	Mal rendimiento	<input type="checkbox"/>
		Mala conducta	<input type="checkbox"/>
Otras (especifique)			
.....			
.....			

Si hizo cursos de recuperación de estudios, ¿cuántos cursos aprobó en esa nivelación?:
.....

Tiempo de desempleo (desde el último empleo ejercido):

¿Cuántas veces ha pasado por un período de desempleo de más de 2 meses?:
.....

Estado civil:	casado (a)	<input type="checkbox"/>	soltero (a)	<input type="checkbox"/>	parado (a)	<input type="checkbox"/>
	Conviviente	<input type="checkbox"/>	viudo (a)	<input type="checkbox"/>		

Nº de hijos:	Nº de personas con que vive:
--------------	------------------------------

¿Cuánto tiempo lleva viviendo en la V región?:

Tiempo que lleva en capacitación:

¿Ha participado en proyectos de microempresa antes?	Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
-----------------------------------------------------	----	--------------------------	----	--------------------------

Ahora puede pasar a responder los cuestionarios que siguen, por favor conteste la totalidad de los ítems. Le recordamos que esta no es una prueba de respuestas buenas o malas, sino lo que busca es saber cómo piensa y siente Ud. acerca de las situaciones que se le plantearán en cada pregunta. Debe tener en cuenta que sus respuestas serán tratadas en forma completamente confidencial.

Hoja de identificación utilizada para el grupo de Microempresarios
IDENTIFICACION

Por favor llene los datos que le son solicitados como identificación en las casillas respectivas.

Sexo: M F

Edad en años:

Último curso que aprobó en su escolaridad:

Si no finalizó su enseñanza escolar, ¿cuáles fueron las razones?:

Económicas Mal rendimiento Mala conducta

Otras (especifique)

.....

.....

Si hizo cursos de recuperación de estudios, ¿cuántos cursos aprobó en esa nivelación?:

.....

.....

Estado civil: casado (a) soltero (a) separado (a)

Conviviente viudo (a)

Nº de hijos: Nº de personas con que vive:

¿Cuánto tiempo lleva viviendo en la V región?:

Tiempo como Microempresario: Años Meses

Capacitaciones en las que ha participado:

.....

.....

.....

Rubro de su Microempresa:

N° de trabajadores de su Microempresa: Al Inicio
Actualmente.....

Capital disponible:	Al inicio de su Microempresa	1.000 - 100.000
		101.000 - 300.000
		301.000 - 700.000
		701.000 - 1.000.000
		1.001.000 - 2.000.000
		2.001.000 – y más(especifique).....	
	Actualmente	1.000 - 100.000
		101.000 - 300.000
		301.000 - 700.000
		701.000 - 1.000.000
		1.001.000 - 2.000.000.....	
		2.001.000 - y más(especifique).....	

Volumen de ventas mensual:			
Al inicio de su Microempresa	1000 - 100.000	
	101.000 - 300.000	
	301.000 - 500.000	
	501.000 - 700.000	
	701.000 – 1.000.000	
	1.001.000- y más (especifique).....		
Actualmente:	1000 - 100.000	
	101.000 - 300.000	
	301.000 - 500.000	
	501.000 - 700.000	
	701.000 – 1.000.000	
	1.001.000- 2.000.000	
	2.001.000 -y más (especifique).....		

Está asociado ud. con algún:	Proveedor	Cliente.....
	Otro Microempresario	

¿Utiliza Ud. Internet y el correo electrónico para comercializar sus productos?	
Si	No

¿Ha participado Ud. en ferias, eventos y muestras?	
Si	No

Infraestructura de su Microempresa: Al Inicio
Actualmente