



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

FACULTAD DE CIENCIAS DE SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE SOCIOLOGÍA



**LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y LA DINÁMICA FAMILIAR EN
LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL
ALTIPLANO – PUNO, 2022**

TESIS

PRESENTADA POR:

Bach. VIANEY CAHUANA PACHA

Bach. YUDITH YOVANA LOPE ANCCO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN SOCIOLOGÍA

PUNO – PERÚ

2023



NOMBRE DEL TRABAJO

LA ACTIVIDAD COMERCIAL Y LA DINÁMICA FAMILIAR EN LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO - PUNO, 2022.

AUTOR

VIANEY CAHUANA PACHA / YUDITH YOVANA LOPE ANCCO

RECuento de palabras

23934 Words

RECuento de caracteres

134298 Characters

RECuento de páginas

111 Pages

Tamaño del archivo

951.3KB

Fecha de entrega

Jul 7, 2023 9:59 AM GMT-5

Fecha del informe

Jul 7, 2023 10:00 AM GMT-5

● **19% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 18% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)



Firmado digitalmente por INQUILLA
MAMANI Juan FAU 20145496170 soft
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 07.07.2023 10:16:36 -05:00



Firmado digitalmente por GALLEGOS
COPA Samuel FAU 20145496170 soft
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 07.07.2023 11:18:37 -05:00



DEDICATORIAS

A mi padre Braulio Cahuana Quispe, por poner en mi toda su fe, confianza y amor.

A mi madre Josefina Pacha Mamani, por los ejemplos de constancia, perseverancia y por el valor de mostrado para salir adelante.

A mis hermanas Bertha, Aydee, Diana y en especial a mi segunda madre Marleny, por estar presente en cada momento, por darme sus positivos consejos; les agradezco infinitamente por ser hermanas y amigas.

A mis hermanos Percy y Bladimir, por el apoyo incondicional. A todos mis compañeros y amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron sus conocimientos, alegrías y tristezas.

Vianey Cahuana Pacha



A mis padres: Adolfo Lope y Nunila Ancco que me apoyaron incondicionalmente, por confiar en mí, en todo el proceso académico y personal, a mi abuelita que fue el motor para continuar mis estudios.

Doy gracias a Dios por haberme bendecido con vida, salud y la dicha de cumplir mi más anhelado sueño. A mi hermano, Luis Miguel, por alentarme a continuar y nunca desistir de cumplir este objetivo.

Mi más sincero agradecimiento a mi compañera, amiga de trabajo y de la vida, Vianey Cahuana, nos trazamos una meta y lo cumplimos, no fue fácil, pero podemos decir objetivo cumplido amiga.

Finalmente, agradecer a los jóvenes talentosos, por hacer mi estadía en la universidad una experiencia única y dejarme esos recuerdos inolvidables.

Yudith Yovana Lope Ancco



AGRADECIMIENTOS

- Nuestro agradecimiento a la Universidad Nacional del Altiplano, Facultad de Ciencias Sociales, y en especial a la Escuela Profesional de Sociología, nuestra gratitud a los docentes por compartir sus conocimientos, experiencias y sus principios para ejercer con vocación nuestra profesión; en especial a nuestro director de tesis Dr. Samuel Gallegos Copa que nos brindó su paciencia, conocimiento y experiencia profesional.
- A nuestros jurados por el aporte en la elaboración de la investigación.
- A los estudiantes de la UNAP por su predisposición en el desarrollo del instrumento del presente trabajo de investigación.
- Por último, a los amigos por su constante apoyo moral y espiritual.



ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIAS

AGRADECIMIENTOS

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE FIGURAS

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

RESUMEN	13
ABSTRACT.....	14

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.2.1. Pregunta general	19
1.2.2. Preguntas específicas.....	19
1.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
1.3.1. Hipótesis general	20
1.3.1. Hipótesis específicas	20
1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	20
1.5. OBJETIVOS DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN	21
1.5.1. Objetivo general	21
1.5.2. Objetivos específicos.....	21



CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
2.2. MARCO TEÓRICO	26
2.2.1. Pragmatismo.....	26
2.2.2. Estructural – Funcionalismo	27
2.2.3. Teoría de la actividad comercial	27
2.2.4. Dimensiones de la actividad comercial.....	29
2.2.5. Teoría de la dinámica familiar	30
2.2.6 Dimensiones del pensamiento crítico.....	33
2.2.7. Marco jurídico – legal	34
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	35
2.3.1. Actividad económica informal.....	35
2.3.2. Ahorro	35
2.3.3. Colaboración	35
2.3.4. Comunicación.....	36
2.3.5. Demanda global.....	36
2.3.6. Economía informal.....	36
2.3.7. Familia.....	36
2.3.8. Hogar.....	37
2.3.9. Impuesto	37
2.3.10. Mercadería.....	37
2.3.11. Ocupación principal	37
2.3.12. Ocupación secundaria	38



CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. CARACTERIZACIÓN DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN	39
3.1.1. Límites.....	39
3.1.2. Localización y caracterización Universidad Nacional del Altiplano	40
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	41
3.2.1. Según el diseño de investigación	41
3.2.2. Por el periodo de investigación	42
3.2.3. Según el nivel de conocimiento de investigación	42
3.2.4. Según las finalidades perseguidas	43
3.2.5. Por la clase de medio utilizados para obtener los datos	44
3.3. NIVEL DE ANÁLISIS	44
3.4. UNIDAD DE ANÁLISIS	44
3.5. UNIDAD DE OBSERVACIÓN	44
3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA	45
3.6.1. Población.....	45
3.6.2. Muestra.....	45
3.7. METODOLOGÍA.....	46
3.8. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	46
3.8.1. Fuentes primarias	46
3.8.2. Fuentes secundarias.....	47
3.9. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	48



CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS	50
4.1.1. Aspectos sociodemográficos.....	50
4.1.2. Relación entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar	58
4.1.3. Relación entre beneficios percibidos con la satisfacción y la afectividad familiar.....	62
4.1.4. Relación entre Actividades complementarias, flexibilidad y adaptación	67
4.1.5. Pruebas de hipótesis	73
4.1.6. Prueba de hipótesis general.....	74
4.2. DISCUSIÓN	80
V. CONCLUSIONES.....	85
VI. RECOMENDACIONES	87
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	89
ANEXOS.....	102

Área : Análisis de procesos sociales

Tema : actividad comercial y dinámica familiar

Fecha de sustentación: 17 de julio del 2023



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Universidad Nacional del Altiplano	40
Figura 2. Antigüedad de la actividad comercial	54
Figura 3. Tipo de actividad comercial	55
Figura 4. Economía familiar	56
Figura 5. Área de estudio	57
Figura 6. Motivo que impulsan en la inserción a la actividad comercial	58
Figura 7. Relación de la actividad comercial en la dimensión de cohesión familiar.....	59
Figura 8. Relación de la actividad comercial en la dimensión de comunicación	61
Figura 9. Beneficios percibidos del ingreso económico provenientes de la actividad comercial	62
Figura 10. Relación de la actividad comercial en la dimensión de satisfacción.....	63
Figura 11. Relación de la actividad comercial en la dimensión de afectividad.....	65
Figura 12. Actividades complementarias al comercio desarrollados por los padres	68
Figura 13. Relación de la actividad comercial en la dimensión de flexibilidad	69
Figura 14. Relación de la actividad comercial en la dimensión de adaptación	71



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Datos generales de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano	45
Tabla 2. Sistema de variables.....	48
Tabla 3. Resultados sociodemográficos de los estudiantes de la UNA – Puno, 2022...	51
Tabla 4. Pruebas de normalidad para la actividad comercial y dinámica familiar	73
Tabla 5. El Rho de Spearman con sus rangos y relaciones.....	74
Tabla 6. Correlación entre la variable actividad comercial y la variable dinámica familiar	75
Tabla 7. Correlación de la variable incursión a la actividad comercial con la dimensión cohesión y comunicación familiar de los estudiantes	76
Tabla 8. Correlación de la variable beneficios económicos de la actividad comercial con las dimensiones satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes	77
Tabla 9. Correlación de la variable actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con las dimensiones flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes	79



ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

BCR	: Banco Central de Reserva.
ENAHO	: Encuesta Nacional de Hogares.
INCORE	: Índice de Competitividad Regional.
INEI	: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
IPE	: Instituto Peruano de Economía.
MIMP	: Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables.
PBI	: Producto Bruto Interno.
r	: Relación.
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences.
SUNEDU	: Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria.
UNAP	: Universidad Nacional del Altiplano.



RESUMEN

La investigación tiene como propósito determinar la relación entre la actividad comercial y la dinámica familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, 2022. El estudio se enmarca dentro de la investigación cuantitativa, descriptivo correlacional. El horizonte es transversal y de nivel micro. La unidad de análisis está conformada por los estudiantes del área de sociales, biomédicas e ingenierías. La unidad de observación, está conformado por estudiantes de la UNAP que tienen padres comerciantes. La población fue de 16608 estudiantes y la muestra es de 190 estudiantes universitarios entre varones y mujeres. La investigación evidencia que, si existe relación entre la actividad comercial y la dinámica familiar, comprobado a través del estadígrafo Rho de Spearman, el cual se identificó una significancia de 0.001 menor a 0.05, asimismo, presento un rango de 0.248, el cual es correlación positiva media, es decir se acepta la hipótesis alterna. Por lo que entre mayor actividad comercial es mejor la dinámica familiar, ya que las relaciones entre padres e hijos son más comunicativas, cooperativas para el progreso de la familia.

Palabras clave: Actividad comercial, Dinámica familiar, Acompañamiento, Convivencia y Comunicación.



ABSTRACT

The purpose of the research is to determine the relationship between commercial activity and family dynamics in the students of the National University of the Altiplano - Puno, 2022. The study is part of quantitative, descriptive correlational research. The horizon is transversal and micro level. The unit of analysis is made up of students from the social, biomedical and engineering areas. The observation unit is made up of UNAP students who have merchant parents. The population was 16608 students and the sample is 190 university students between men and women. The investigation shows that, if there is a relationship between commercial activity and family dynamics, verified through Spearman's Rho statistician, which identified a significance of 0.001 less than 0.05, likewise, I present a range of 0.248, which is correlation mean positive, that is, the alternative hypothesis is accepted. Therefore, the greater the commercial activity, the better the family dynamics, since the relationships between parents and children are more communicative, cooperative for the progress of the family.

Keywords: Commercial activity, Family dynamics, Accompaniment, Coexistence and Communication.



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Las actividades comerciales son una realidad en nuestro entorno más próximo, sin embargo, no todas son iguales. Unas poseen mayor dimensión que las demás, además desarrollan diversos tipos de actividad, y operan en mercados distintos adoptando diversas formas jurídicas. Pero sí tienen algo en común que no las diferencia, y es el entorno donde se desarrollan, ya que todas cumplen con regulaciones muy similares y tienen que regirse por las políticas que existen en el país, además de tener presente el entorno socio cultural (Lemoine et al., 2018). A su vez, históricamente, el sistema familiar ha constituido una de las primeras formas de organización de la actividad comercial e industrial; no obstante, a lo largo de los años se le ha dado poca importancia a la presencia y relevancia económica de este tipo de empresas. En el mundo empresarial de la actualidad, la empresa familiar establece la esencia sobre el que gira el mundo empresarial de cualquier región desarrollada. Puesto que de ella depende en mayor medida la creación de riqueza, de la generación de empleo y del bienestar de las personas. Por lo cual es relevante conocer sobre su naturaleza y origen, sus fortalezas y debilidades para definir estrategias que refuercen su competitividad y proyecten caminos de futuro (Barroso y Barriuso, 2014).

Según Bonilla y Ronquillo (2020) indica a la dinámica familiar son “vínculos relacionales entre los integrantes de la familia” (p. 18). Es así que, la teoría de la dinámica familiar aborda de manera global la estabilidad familiar, de un clima familiar sano y estable favoreciendo al desarrollo del estudiante. Sin embargo, la pandemia originada por el COVID-19 trajo consigo diversos cambios y las personas se vieron en la obligación de acogerse por su seguridad y bienestar, puesto que el alto grado de transmisión del virus



debía ser mitigado a través del aislamiento físico obligatorio y la implementación de medidas de bioseguridad. Por estos cambios, las actividades laborales, académicas y de ocio y recreación se vieron trasladadas al mismo (Garzón, et al., 2021).

Para tener una mejor comprensión, la investigación describe estos asuntos esenciales en las ciencias sociales y cobra hoy relevancia en la investigación científica, estos asuntos abordados se muestran en los siguientes capítulos.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Uno de los fenómenos más pronunciados y evidentes dentro de la dinámica de la economía de los países de Sud América, América latina y el Caribe es el crecimiento exponencial de la actividad comercial informal en la mayoría de los casos. Dicha situación se ve reflejada en el incremento de la tasa de desempleo la cual se ha visto incrementada en gran medida por la crisis del COVID -19 la cual se viene afrontando en todo el mundo. Un factor clave es el desempeño de los estudiantes universitarios, el cual se ha visto afectado por distintos factores, y pareciera existir un consenso de que la lista de las causas del fracaso o del éxito universitario es amplia, ya que va desde lo personal hasta lo sociocultural, la mayoría de las veces, con una mezcla de factores personales y sociales (Torres y Rodríguez, 2006).

En la búsqueda de impulsar un mejor desempeño académico en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno, es importante conocer detalladamente los problemas que enfrentan en su dinámica familiar, ya que, es un factor clave para desarrollar un mejor rendimiento académico. Asimismo, se considera que, esta actividad comercial, ya sea formal o informal es una alternativa para percibir ingresos económicos, pues dicha actividad ejercida, se ha convertido en una opción ante la desigualdad la cual viene siendo desarrollado por unidades familiares (familias) en conjunto. Además, las



actividades comerciales a las cuales se incorporan son muy variadas desde trabajos muy precarios, los cuales se dan hasta por doble jornada y también existen casos de emprendimientos familiares. Es así que, al efectuar estas labores comerciales las familias pueden obtener los recursos necesarios para su subsistencia y asumir los gastos de estudio de los hijos.

Por otro lado, la dinámica familiar tiene relación con el rendimiento universitario a través del conocimiento de la estructura familiar, tipo y composición de la familia en donde, entonces el entorno familiar contribuye al buen rendimiento de los estudiantes, y puede darse a través de charlas o talleres para los padres de familia, en los que se aborden temas que mejoren la relación familiar, el nivel de comunicación y la solución de problemas dentro del entorno familiar con la finalidad de establecer una relación armoniosa entre los estudiantes y la familia, y así la familia pueda conocer de manera más adecuada las competencias que desarrollan los estudiantes y puedan conocer la importancia de que cuenten con un lugar y tiempo para su actividad, los desafíos a los que se enfrentan, sus contradicciones, progresos y triunfos, el campo de trabajo futuro entre otros. Es importante que se establezcan vínculos entre las universidades y las familias de los estudiantes para así apoyar al beneficio de la actividad educativa de los estudiantes universitarios y contribuir a detener el problema más grave del sistema educativo peruano: la deserción (Chong, 2017). Asimismo, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2020) indica que, los gobiernos respecto a la realización de una cuarentena y confinamiento a causa del COVID-19 se ha venido produciendo un incremento sustancial del desempleo. Mientras tanto, en el Perú en el año 2019 se ha incrementado la tasa de desempleados, sin embargo, en junio del 2021 la tasa de desempleo a nivel nacional se precisa que fue de 8.8%, según el estudio “Comportamiento



de los indicadores del Mercado Laboral” en el marco de la ENAHO realizado en el primer semestre del año 2021.

Por otra parte, es necesario mencionar que según el Mapa de Pobreza presentado por el INEI el año 2018 las provincias de Puno y San Román presentan un porcentaje de 12,4 y 21,7 % de pobreza monetaria respectivamente. Este dato es importante mencionarlo debido a que la población universitaria y sus familias en su mayoría residen en estas 2 provincias debido a la migración existente dentro de la Región Puno. Ya que, la actividad comercial que se da dentro de una unidad familiar es un aspecto bastante establecido en nuestro país respondiendo a necesidades que no han logrado ser cumplidas por el modelo económico predominante. A su vez, gran parte de la población está sujeta a la actividad comercial ya sea formal o informal y esto lleva a vincular tanto en el ambiente como también en los distintos roles que cumple cada integrante de la familia, dentro de ello, los hijos. En la actualidad existen personas que participan en el sector comercial, también lo hacen cumpliendo roles en instancias de la educación superior, lo cual, puede influir y determinar ciertas conductas dentro del accionar de la persona (individuo/estudiante) en su vida cotidiana.

Según los estudios relacionados, la actividad comercial es considerado como el proceso de comercialización, es decir, compra y venta de bienes y servicios, que involucra al comerciante desde la adquisición de la mercancía hasta que ésta llegue al consumidor final. Concepto que será desarrollado a profundidad más adelante. Por otra parte, según Yabar (2017) describe a la dinámica familiar como la gestión de las interacciones y relaciones de los miembros de la familia, que proporcionan a las organizaciones una determinada organización, establecen reglas para el funcionamiento de la vida familiar, estipulan la implementación de tareas, funciones y roles, además de mantener conexiones



familiares y colaboración entre los miembros, también implica una mezcla de sentimientos, comportamientos y expectativas entre cada miembro. En síntesis, es necesario indagar esta problemática, ya que, se puede visibilizar la descripción, los niveles y la relación entre la actividad comercial y la dinámica familiar, con estos resultados se puede conllevar al implemento de programas o proyectos sociales que puedan dar el respaldo a este grupo poblacional, además, de producir nuevos conocimientos actualizados y divulgar teorías que aporten a la sociología en la región. Por ello, el fin de la investigación fue, saber la relación de la actividad comercial y la dinámica familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, 2022.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Pregunta general

¿Cómo se relaciona la actividad comercial y la dinámica familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, 2022?

1.2.2. Preguntas específicas

- ¿Cuál es la relación entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano?
- ¿Cuál es la relación entre los beneficios económicos de la actividad comercial con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano?
- ¿Cuál es la relación entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano?



1.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Hipótesis general

Existe relación significativa entre la actividad comercial y la dinámica Familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.

1.3.1. Hipótesis específicas

- Existe relación significativa entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.
- Existe relación significativa entre los beneficios económicos de la actividad comercial con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.
- Existe relación significativa entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.

1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Se realizó el estudio, ya que, las dos variables “dinámica familiar” y “actividad comercial”, en la sociología en la región no han sido estudiadas u realizadas. Asimismo, se ha observado que la dinámica familiar de los estudiantes se ve afectado por las actividades comerciales que realiza su familia y por ende afecta la relación entre el rendimiento académico/conducta emocional, comunicación, satisfacción, adaptación y entre otros factores que determinan sus conductas. Puesto que, con los resultados de la investigación se logra observar los factores que afectan en la formación de los estudiantes; asimismo, contribuirá en la toma de decisiones por parte de autoridades en materia de políticas públicas.



Además, se justifica para que se logre plantear políticas públicas locales, que permitan la asistencia y apoyo a la población investigada. A su vez, a nivel científico, se contribuye con conocimientos teóricos obtenidos de la realidad, la cual permite comprender las conductas, interacciones que se dan dentro del tejido social de propio de la región. Y en merito a ello se profundizo estudios que comprenden implicancias de la problemática estudiada.

1.5. OBJETIVOS DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN

1.5.1. Objetivo general

Determinar la relación entre la actividad comercial y la dinámica familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, 2022.

1.5.2. Objetivos específicos

- Relación entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.
- Relación entre beneficios percibidos con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.
- Relación entre Actividades complementarias, flexibilidad y adaptación en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.



CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación examino los resultados de las investigaciones relacionadas con el tema del estudio, organizados en tres niveles: internacional, nacional y regional. Dentro de cada nivel, los distintos precedentes se ordenan según la cronología de la investigación, empezando por los más recientes.

A nivel internacional se encontraron cuatro estudios que tienen relación con la tesis actual.

Garzón, et al. (2021) tuvo como objetivo describir las dinámicas familiares, la experiencia universitaria y autopercepción de la salud mental que tienen los estudiantes entre los 18 y 22 años, de instituciones de educación superior, para comprender los cambios experimentados durante de la pandemia COVID-19. Se enmarco metodológicamente: cualitativo, descriptivo – exploratorio. El estudio, determina que se tuvo repercusiones tanto positivas y negativas sobre los estudiantes, pues en ocasiones perpetuó la armonía y la comunicación, por otro lado, se aumentó los conflictos. Asimismo, se halló en las responsabilidades que debía cumplir los estudiantes al interior del hogar aumentaron, ya que no tenían los mismos recursos, ni ayuda externa que antes de la pandemia. Como estrategias para afrontar la situación, se resalta la adaptación a la nueva normalidad con el paso del tiempo, los acuerdos para redistribuir las nuevas labores del hogar entre todos los miembros de la familia y el distanciamiento entre los miembros de la familia para evitar discusiones y discordias.

Lemoine et al. (2019) su objetivo fue plantear y realizar un estudio de la actividad comercial a nivel comparativo de los servicios de las microempresas existente en la



parroquia de Manta que permita pronosticar el nivel de representatividad en el mercado del cantón. La metodología fue descriptiva. Concluyeron que la actividad comercial tiene gran influencia en la sostenibilidad económica de los negocios existente en la localidad.

Ruiz (2017) su objetivo fue mostrar la asociación entre la motivación de logro, la dinámica familiar y el desempeño académico de alumnos que se encuentran en el programa de éxito académico por contar con un bajo desempeño académico. La metodología fue: cuantitativo, descriptivo – correlativo. Como conclusión, el 61.2% precisa buen nivel en motivación para continuar con sus estudios universitarios, a pesar de ser condicionados, por otro lado, en la variable de dinámica familiar, la población no obtuvo puntuación en las escalas medio y alto, de acuerdo al resultado no se encontró asociación entre la dinámica familiar con el desempeño académico.

Rosalba (2017) como objetivo efectuado fue caracterizar la dinámica familiar en estudiantes. Los métodos aplicados: positivista – cuantitativa, descriptiva – no experimental. Las conclusiones sobre el estudio determinan adecuada comunicación lo cual esta juntamente con la dinámica familiar facilitando en el estudiante los procesos de socialización en entornos amplio y complicados, asimismo, las normas empleadas por los padres, se precisa que se hacen cumplir de manera positiva.

A nivel nacional se encontraron cuatro estudios que tienen relación con la tesis actual.

Araujo, et al. (2021), tuvieron como objetivo analizar la dinámica familiar en tiempos de pandemia (COVID-19), comparando los procesos comunicacionales entre padres e hijos adolescentes universitarios de Piura y Lima. El estudio actuó con los métodos: descriptivo – comparativo. Como conclusión obtuvo que en ambos grupos se



aprecia un mayor nivel de apertura frente a la madre y mayor nivel de problemas de comunicación con el padre.

Monterrey (2018) su objetivo fue determinar la relación de la dinámica familiar con la autoestima en los estudiantes. La metodología fue descriptiva – correlacional, no experimental – transversal. Las conclusiones del estudio determinan que la dinámica familiar se relaciona significativamente con la autoestima en los estudiantes del Centro Pre Universitario Wilmani, se evidencia el 4,0% de estudiantes tienen una familia estructuralmente separada y presentan nivel de autoestima bajo; seguidamente, un 14,0% de los estudiantes presentan una familia flexiblemente conectada, con nivel de autoestima media, posteriormente el 16,0% de estudiantes presenta una familia flexiblemente conectada con nivel de autoestima alto. Continuamente, el 50% de estudiantes presentan nivel de autoestima alto, además el 44,0% presenta nivel de autoestima medio, a su vez, un 6,0% presentaron nivel de autoestima bajo y el 30,0% de estudiantes indicaron que presentan una familia flexiblemente conectada.

Solano y Espinoza (2017) su objetivo fue de conocer la correlación de la dinámica familiar y el rendimiento. La metodología fue correlacional – cuantitativa. Concluye que la dinámica familiar tiene correlación significativa estadísticamente en el rendimiento académico, se evidencia el 47 % de padres son separados la lo cual son familias desintegradas, seguido, el 40 % de padres tienen un vínculo conflictivo con sus hijos, estos resultados se reflejan en sus notas, donde un 40 % de tiene un promedio de 0 – 10 y un 35 % presenta promedios de 11 – 13, es decir los estudiantes que presentan una dinámica familiar conflictiva presentan promedios de 09 – 11, mientras los que presentan una dinámica familiar armoniosa presentan promedios de 15 – 18.



Benavente (2018) su objetivo fue determinar la influencia de la dinámica familiar en el rendimiento escolar de los cadetes. Como cuadros metodológicos aplicados: La metodología fue descriptiva, explicativa – correlacional. Concluye, la existencia de una relación de manera significativa entre la dinámica familiar positiva en los hogares de los estudiantes y el buen rendimiento escolar durante el año académico 2017, se evidencia, la dinámica familiar positiva tiene una correspondencia directa con el nivel de rendimiento escolar con una evidencia de 79.5% y 77.3% respectivamente.

A nivel local se encontraron tres estudios que tienen relación con la tesis actual.

Pizarro (2018) su objetivo fue determinar en qué medida la dinámica familiar se relaciona con la predisposición a la ludopatía. La metodología fue hipotética – deductiva, cuantitativa correlacional, no experimental – transversal. Dicha investigación concluye que la dinámica familiar se relaciona directamente con la predisposición a la ludopatía, a su vez, el valor correlativo de Pearson fue de 0.721 lo cual es buena correlación entre variables, se evidencia, un 50.9% de estudiantes indican que su comunicación familiar es perjudicada en su hogar, asimismo, la frecuencia de ingreso a los juegos en línea es de 3 – 4 horas al día, por otra parte, un 56.9% de estudiantes son de familias monoparentales y su adicción que se manifiesta mediante el interés para ingresar a los juegos en red.

Paye (2018) su objetivo fue analizar la influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia. La metodología fue hipotética – deductiva, cuantitativo y explicativa con 142 mujeres como muestra. Los principales resultados indican que la actividad comercial de la mujer influye significativamente en la dinámica de su familia, se evidencia, un 26.1% de mujeres cumplen su actividad comercial durante un promedio de 12 – 16 horas diariamente generando así una comunicación pasiva. Seguidamente, el 39.4% de mujeres se dedican al comercio minorista, incidiendo así en



los vínculos distantes en el entorno dinámico de su familia, y el 22.5% de mujeres indican que el tiempo de trabajo en la actividad comercial si influye sobre la dinámica de su familia.

Salcedo (2017) su objetivo fue determinar la influencia de la dinámica familiar en el estado emocional de los estudiantes. La metodología fue hipotética – deductiva cuantitativa, descriptiva – no experimental. La conclusión precisa que la dinámica familiar influye significativamente en el estado emocional de los estudiantes en donde la dinámica familiar caracterizada por las relaciones familiares, la comunicación familiar y los conflictos familiares, influyen en el estado emocional de los estudiantes.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Pragmatismo

Es una comprensión multifacética y global de la realidad se caracteriza por asumir que la experiencia humana está siempre mediada por la interpretación y por entender la verdad, ya que, es un proceso condicionado por la sociedad y la historia. Asimismo, hacer hincapié en la verdad como un consenso social e históricamente condicionado, la capacidad de pensar desde el punto de vista del otro y el interés por la historia y la cultura del otro Pensar desde el punto de vista del otro; interesarse y comprometerse en la comprensión de las percepciones y los significados que se les atribuyen (Marta, 2008).

Asimismo, Marta (2008) indica que “es trabajar en un entorno natural y estable que fomente la diversidad, el espíritu de equipo y la autonomía. Hacer hincapié en la diversidad, el carácter contemplativo y el proceso en el que el sujeto se convierte en objeto” (p. 4). Además, Marta refiere que es transformar el sujeto en objeto en la adquisición de conocimientos teóricos. Construir ideogramas,



singularizar, concretar y actualizar. Utilización de métodos como la observación participante, el ideograma basado en el conocimiento, la singularización, la concretización y el razonamiento directo. Métodos como la observación participante, las entrevistas en profundidad, las historias de vida. Trabajar de forma inductiva sin generalizar los resultados teóricos. Por último, fomentar modelos de investigación flexibles y abiertos (Marta, 2008).

2.2.2. Estructural – Funcionalismo

En el funcionalismo estructural, no necesariamente de debe usar los términos estructural y funcional de manera conjunta, aunque tradicionalmente aparecen juntos. Sin embargo, podemos estudiar las estructuras de la sociedad sin considerar a las funciones que ejecutan (o las consecuencias que tienen) para otras estructuras. Asimismo, podemos analizar las funciones de diferentes procesos sociales que pueden no adoptar una forma estructural. Con todo, la preocupación por ambos elementos caracteriza al funcionalismo estructural (Ritzer, 1993).

De tal manera, el funcionalismo estructural para esta investigación se relaciona, ya que, se estudiará las estructuras de una sociedad, en este caso los estudiantes universitarios.

2.2.3. Teoría de la actividad comercial

Según Crespo (2010) indica que es “el proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor. La comercialización involucra actividades como compra-venta al por mayor y al por menor, publicidad, pruebas de ventas, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento, entre otras” (p. 115). Seguidamente, Cruz (2021) refiere como “el conjunto de operaciones financieras que una organización registra en un periodo determinado



de tiempo, estando enmarcadas las mismas en el giro de comercio, y permitiendo el cumplimiento de las metas económicas y financieras” (p. 54).

Por otro lado, según Canteli (2019) indica que “es una de las fases principales de cualquier negocio, pues en ella se visualiza la economía de la organización: sus compras, ventas, cobros, logística, inventario” (p. 1). A su vez, según Alcaraz (2018) precisa como “la función comercial permite a la empresa mantener el contacto con los consumidores y averiguar sus necesidades para producir los bienes que las satisfagan, de tal forma que se generen intercambios beneficiosos para ambas partes” (p. 1). Asimismo, se considera que, la actividad comercial no es estática, evoluciona con el devenir del mercado y de los compradores, y tanto las formas comerciales, como los espacios donde estos negocios se desarrollan, deben adaptarse a las realidades cambiantes (Olabarrieta, 2016, p. 104).

Importancia de la actividad comercial. La actividad comercial representa vital importancia para los negocios, locales comerciales que existen. Aportan además a la sustentabilidad económica de las comunidades a partir del alcance que logren las actividades de comercialización y por consiguiente al desarrollo económico de esta área (Lemoine, et al., 2019). Asimismo, se precisa, que la mayoría de estas actividades son el resultado de la inquietud, de la iniciativa o, por qué no, de la personalidad de una o varias personas o expertos con discernimiento en el tema y que, consiguientemente, desempeñan un claro papel dinamizador en la economía (Lemoine, et al., 2020).

Funcionamiento de la actividad comercial. La actividad comercial se basa en un intercambio de bienes a cambio de un determinado precio. En el



momento que se plasme este precio se generará un cobro y un pago. Además, hay momentos en el que el pago y el cobro no se efectúan en el momento de efectuarse la transacción comercial, sino en un momento posterior. Para conseguir un aplazamiento en el pago habrá que iniciar un proceso de negociación entre vendedores y compradores (Rayo, et al., 2013).

A su vez, se precisa que, es lógico que, si el vendedor acepta cobras más tarde, estaría disponiendo de su dinero, es decir, prestando el dinero al comprador, que conlleva a que se presenten inconvenientes para el vendedor como son: el riesgo de no poder cobrar, el impedimento de disponer el dinero anteriormente prestado y la pérdida de poder comprar en el futuro debido al incremento de los precios. Por lo cual, el vendedor adicionalmente cobra interés El comprador estará dispuesto a asumir ese coste adicional de interés, ya que está utilizando esta vía para financiarse de manera temporal (Rayo, et al., 2013).

2.2.4 Dimensiones de la actividad comercial

2.2.4.1 Factores que influyen para la inserción

Es un proceso que se lleva a cabo cuando los elementos de empleabilidad como las competencias, la formación académica, la experiencia laboral y el contexto social, interactúan y se ajustan con los elementos de ocupación como la demanda del mercado laboral, la coyuntura económica, la política laboral y los cambios demográficos entre otros hasta generarse una inserción a una vacante, evento que se realiza en función del potencial de los elementos de empleabilidad y la disposición de los elementos de la ocupación (Pelayo, 2012).



2.2.4.2 Ingreso económico

Es conjunto de bienes y servicios que se encuentran considerados en las canastas básicas, además el ingreso de los hogares, depende indiscutiblemente del ingreso de los perceptores y del número y las características que presentan éstos. Razón por la que es importante, en primer lugar, explicar el ingreso de los perceptores, es decir aquellos ingresos provenientes de los salarios, honorarios, ganancias, trabajo independiente, intereses, rentas, etc. (Morán, et al., 2018).

2.2.4.3. Actividades complementarias

Son definidas como aquellas actividades de carácter auxiliar, no vinculadas a la actividad principal y cuya ausencia o falta de ejecución no interrumpen la actividad empresarial; no siendo indispensables para la continuidad y ejecución de la actividad principal de la empresa usuaria (Castillo, 2021). Por otro lado, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social (2003) refiere como el “carácter especializado, aquellas que no están comprendidas en las actividades principales que realiza la empresa usuaria y que para su ejecución requieren de personal altamente calificado” (p. 48).

2.2.5. Teoría de la dinámica familiar

Según Cardona et al. (2017) indican que, “las dinámicas familiares, permiten identificar aspectos relacionados con la comunicación, la cohesión familiar, el ejercicio de la autoridad, los procesos de afrontamiento de problemas, los valores y la satisfacción con la vida en familia” (p. 50). Por otra parte, es definida por Barboza et al. (2017) como “la forma en que está organizada la familia a partir del tipo de vínculo que construyen los padres, así como la presencia-ausencia de los mismos” (p. 161).



Asimismo, Cahuas y Gonzales (2021) refieren a la “dinámica familiar por la interacción familiar caracterizada por la autoridad familiar, comunicación familiar, afectividad familiar y pautas de crianza lo cual permite que los miembros de la familia funcionen eficazmente” (p. 12). Posteriormente, Demarchi et al. (2015) refieren que “el clima relacional que se establece entre los integrantes de las familias, es móvil y permanece en un equilibrio inestable y complejo” (p. 118).

Características internas de la dinámica familiar. Las características percibidas internas de la dinámica familiar es el afecto, el cual es entendido como el nivel de intimidad y apego que se presenta entre los integrantes de una familia, al igual que las manifestaciones conductuales y verbales de ese vínculo. Se traduce en la expresa en la preocupación recíproca por las necesidades de todos y cada uno, y se refleja en la principal fuerza de cohesión de la familia. Asu vez, otra característica de la dinámica familiar es la autoridad, que se presenta como un poder propio de las figuras parentales o sus sustitutas, que cumplen funciones de conducción, protección, educación y formación de los hijos. Seguidamente, otra característica de la dinámica familiar son los roles el cual son construidos socialmente y traen consigo una medición cultural que condiciona fuertemente a un sujeto para comportarse de una u otra manera en una sociedad particular en la que establece relaciones (Quintero, 2018, p. 76).

De acuerdo con esto, existen diferencias en la forma cómo la cultura enseña a un hombre y a una mujer un modelo de comportamiento en su familia. Para que una familia pueda convivir de una manera adecuada, o lo que las escuelas clásicas han denominado como ‘funcional’, cada miembro debe conocer su rol y ponerlo en práctica (Quintero, 2018).



Función de la dinámica familiar. Se cree que la dinámica familiar es una dimensión que aborda de manera global la estabilidad familiar, del clima familiar sano y estable del estudiante se logre la participación de su familia y el apoyo emocional en el desarrollo del estudiante, por lo cual se describe este asunto tan esencial (Arango, 2015).

Por otra parte, la teoría general de sistemas presenta la dinámica familiar como un enfoque interdisciplinario y global de acontecimientos, en donde nada puede verse aisladamente, sino que se deben canalizar los comportamientos de los integrantes como un todo o un sistema integral en sus interacciones e interrelaciones. En donde es importante comprender y dimensionar de forma interdisciplinaria e íntegramente la compleja realidad de la familia, con respecto a un contexto social más amplio en la cual está inmersa (Arango, et al., 2020).

La dinámica familiar en la sociología. Debemos entender que no solo la familia y su estructura influyen en la construcción de ciudadanía, sino también la dinámica interna de la familia desarrolla la ciudadanía, en la medida en que se presente la autoridad, los límites, normas y roles de los integrantes de la familia. Esto es así porque la dinámica interna familiar desarrolla en sus miembros las competencias básicas para que los ciudadanos sean capaces de reconocer al otro y de asumir la ley, como norma de convivencia que posibilita el desarrollo de la sociedad de forma armónica e incluyente, respetando la diferencia y reconociendo al otro como igual (Gallego, 2019).



2.2.6 Dimensiones del pensamiento crítico

2.2.6.1 Cohesión

Según Mayra (2016) refiere que esta dimensión “determina los lazos emocionales que los miembros de la familia tienen entre sí” (p. 97).

2.2.6.2 Flexibilidad

En virtud de Mayra (2016) precisa a esta dimensión como “la exposición de liderazgo, organización reglas existentes en una familia” (p. 97).

2.2.6.3 Comunicación

Esta dimensión establece la capacidad de adaptación, de hablar y de tener respeto a los demás, además, la comunicación familiar es entendido como un proceso interactivo en donde la comunicación será una acción conjunta. Las habilidades de comunicación positiva, tales como empatía, escucha reflexiva, y comentarios de apoyo, permiten a las familias compartir entre si sus necesidades y preferencias cambiantes (Mayra, 2016).

2.2.6.4 Adaptación

Se presenta como la habilidad de un determinado sistema familiar para cambiar su estructura, considerando el poder, los roles y reglas de relación entre sus miembros en respuesta a una demanda situacional o de desarrollo. Para que exista un buen sistema de adaptación se requiere un balance entre cambios y estabilidad (Mayra, 2016).

2.2.6.5 Satisfacción

Según Mayra (2016) esta mide “la conformidad de acuerdo con las funciones que cumplen los padres” (p. 97).



2.2.6.6 Afectividad

Como menciona Mayra (2016) esta mide establece “la forma de expresar, cariño, comprensión, amor a los miembros de la familia” (p. 97).

2.2.7. Marco jurídico – legal

La Ley Universitaria 30220, publicada el año 2014, establece de manera explícita, en el artículo 87, inciso 87.5, que en el Perú los docentes deben cumplir con los siguientes deberes: “brindar tutoría a los estudiantes para orientarlos en su desarrollo profesional y/o académico” (Congreso de la República, 2014, p. 34). En el 2015, durante el período de adecuación a dicha normativa, la UNA implementó el Reglamento General de Tutoría Universitaria, que en su artículo 1 señala: El Sistema de Tutoría, tiene como finalidad orientar a los estudiantes en los aspectos personal y académico durante su proceso de formación profesional. Los propósitos de la tutoría están referidos básicamente a: orientar el proceso de aprendizaje del estudiante (aspecto cognitivo, académico y profesional) y orientar su desarrollo personal (campo emocional y afectivo) (Universidad Nacional del Altiplano, 2015).

En ese sentido, la UNA orienta su trabajo tutorial en las dimensiones académica y personal, aunque en la práctica considera tres dimensiones: personal, académica y familiar. Esto último es pertinente para estudiantes que viven solos y extrañan “vivir con su familia” por cuanto busca su bienestar (Yucra, 2021, p. 69). Ahora bien, las modalidades o formas de intervención tutorial son la individual y la grupal, con prioridad en estudiantes del primer al quinto semestre, y estudiantes en riesgo académico; aunque el reglamento contempla la acción tutorial para todos los semestres. Se prevé un número de tutorados entre dos y diez, designados por



la Coordinación de Tutoría de cada escuela profesional. Además, se debe considerar lo siguiente: La tutoría en la UNA inicia considerando la presencialidad, se recurre a formatos de sesión de tutoría individual y grupal que deben ser firmados por tutor y tutorado, luego en la plataforma virtual Moodle se registran las sesiones de tutoría. Al iniciar el semestre académico 2020-II, la UNA Puno, migra a una nueva plataforma virtual “Laurassia”, en la perspectiva de un sistema de calidad integrado; sin embargo, el sistema tutorial se presenta muy escueto, sólo se permite el registro de asistencia y valoración de la sesión grupal, el registro de asistencia y problemas de las sesiones individuales (Yucra, 2021).

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. Actividad económica informal

Según el BCR (2017) indica como “un proceso en el cual las personas producen bienes y prestan servicios para cubrir las necesidades de terceras personas a cambio de una retribución. Se clasifican de acuerdo al sector al que pertenecen” (p. 2).

2.3.2. Ahorro

Son unidades institucionales que mantienen un consumo final, distribuyen su renta disponible entre gasto de consumo final y el ahorro. Además, constituye el saldo de la cuenta de utilización de la renta disponible. Es también el saldo de la cuenta de utilización de la renta disponible ajustada (Banco Central de Reserva del Perú [BCR], 2017)

2.3.3. Colaboración

Es trabajar de forma interdependiente y sinérgicamente en equipos, con fuertes habilidades interpersonales y relacionadas con el trabajo en equipo,



incluida la gestión eficaz de la dinámica y los desafíos, la toma de decisiones sustantivas en conjunto y la posibilidad de aprender de otros y contribuir al aprendizaje de los demás (Maggio, 2018).

2.3.4. Comunicación

Según Maggio (2018) menciona que es “comunicar efectivamente con una variedad de estilos, modos y herramientas (incluidas las herramientas digitales) con un diseño diferente para una amplia gama de audiencias” (p. 38).

2.3.5. Demanda global

Es el valor de los bienes y servicios finales demandados por una economía en un período dado. Dichos bienes o servicios son demandados internamente por las familias, empresas, instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares y el gobierno, para el consumo y la inversión y, externamente, por el resto de países a través de las exportaciones (BCR, 2017).

2.3.6. Economía informal

Según el BCR (2017) hace referencia “al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades productivas que no cumplen con las regulaciones previstas por el estado para el ejercicio de sus actividades” (p. 6).

2.3.7. Familia

La familia constituye un núcleo básico de la sociedad que permite establecer las primeras relaciones entre el niño y las personas significativas de su vida y determina, en cierta medida, la formación que recibirá, el aprendizaje dentro del ámbito social que tendrá y las experiencias por las que pasará, además, influirá de manera importante la futura consigo mismo y con los demás.



2.3.8. Hogar

Un hogar es un grupo de personas que comparten la misma vivienda, que juntan, total o parcialmente, su ingreso y su riqueza y que consumen colectivamente ciertos tipos de bienes y servicios, sobre todo los relativos a la alimentación y alojamiento (BCR, 2017). Asimismo, según el Sistema de Focalización de Hogares (SISFOH) menciona que el hogar es el “conjunto de personas que, estando o no vinculadas por lazos de parentesco, ocupan una misma vivienda o local como casa-habitación y cubren sus necesidades básicas a partir de un presupuesto común” (p. 11).

2.3.9. Impuesto

Los impuestos, a diferencia de los anteriores, son tributos exigidos sin contraprestación alguna a cambio. Es una obligación de pago directa, ya que el hecho imponible está formado por negocios, actos o hechos que ponen de manifiesto la capacidad económica del contribuyente (Rayo, et al., 2013).

2.3.10. Mercadería

Según el BCR (2017) “Representa los bienes adquiridos por la empresa y destinados a la venta sin transformación” p. 13).

2.3.11. Ocupación principal

En la Encuesta Nacional de Hogares la ocupación principal es aquella que el informante considera como tal. Cuando el informante tiene dos o más ocupaciones y no puede determinar su ocupación principal, se considerará como principal aquella que le produce mayor ingreso, si ambas le producen igual ingreso, se considerará aquella a la que el informante dedique mayor tiempo (BCR, 2017, p. 12).



2.3.12. Ocupación secundaria

Según el BCR (2017) indica que “es aquella a la que después del trabajo principal le genera ingresos adicionales o le dedica mayor número de horas” (p. 12).



CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

En esta parte del estudio se demuestra, el desarrollo de la metodología. Usando el tipo, diseño y nivel de investigación, así como también las técnicas e instrumentos de investigación.

3.1. CARACTERIZACIÓN DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN

La ubicación donde se desarrolló el proyecto fue en la Universidad Nacional del Altiplano (UNA), que se encuentra ubicada en la ciudad de Puno; asimismo, es una universidad pública, según el Índice de Competitividad Regional (INCORE, 2022), Puno se encuentra en el puesto 21 en competitividad, mejorando dos ubicaciones respecto al año anterior (Instituto Peruano de Economía [IPE], 2022).

Sin embargo, según los estudios realizados, refieren que, Puno avanzó del puesto 23 al 21, debido a la mejora de cuatro posiciones en los pilares infraestructura, educación y de un puesto en el pilar salud. Por un lado, la mejora en infraestructura responde a un importante aumento del acceso a telefonía e internet móvil, ya que este indicador fue en el que la región de Puno pasó del puesto 16 al 7. Por otro lado, la región mejoró cuatro posiciones en el porcentaje de colegios que cuenten con acceso a internet y tres posiciones en la tasa de analfabetismo. No obstante, dichos avances fueron atenuados por la caída de dos puestos, tanto en el deterioro de la tasa de ejecución de la inversión pública y un significativo incremento de la tasa de homicidios (IPE, 2022).

3.1.1. Límites

La región Puno se ubica en la sierra sudeste de Perú, en la meseta del Collao a $13^{\circ}00'66''00''$ y correspondientemente a $17^{\circ}17'30''$ de latitud sur. Asimismo, $71^{\circ}06'57''$ y $68^{\circ}48'46''$ de longitud oeste del meridiano de Greenwich.

Por otra parte, esta, limita por el Sur, con la región Tacna, por el Este, con el Estado Plurinacional de Bolivia, mientras tanto por el Oeste, con las regiones de Arequipa, Moquegua y Cusco.

3.1.2. Localización y caracterización Universidad Nacional del Altiplano

La Universidad Nacional del Altiplano está identificada como una de las primeras universidades públicas fundadas en 1856 por iniciativa de los ciudadanos de Puno. Sin embargo, en 1867 suspendió sus actividades debido a la crisis económica y financiera de ese entonces. Posteriormente, en el año de 1962 se logró su reapertura a través de la Ley N° 13516, impulsado por el senador Enrique Torres Belón, También, el año 1983 mediante Ley N° 23733, se le asigna el nombre de Universidad Nacional del Altiplano.

La UNA actualmente cuenta con 19 facultades y 36 escuelas profesionales, y una Escuela de Posgrado, teniendo a más de 16 mil estudiantes. Asimismo, su dirección se encuentra ubicada en la Avenida Floral 1153 – Puno.

Figura 1.

Universidad Nacional del Altiplano

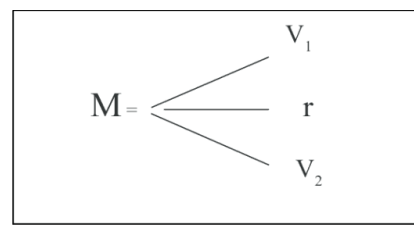


Nota: adaptado de Facebook [fotografía], Fredy Alanoca.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación es de tipo correlacional, según Charaja (2019) expresa que, “es el estudio que trabaja con dos variables, que se deducen del hecho identificado y la otra variable es del hecho que se manifiesta, permitiéndonos conocer el grado de asociación que se tiene entre los dos conceptos” (p.71).

Es decir, en la investigación podremos saber cómo ambas variables se relacionan entre sí y ver en qué grado estas se encuentran asociadas. En tal sentido, en el estudio tiene como propósito conocer la relación que exista entre las variables en un contexto, sujeto a un cierto estadístico de comprobación.



Dónde:

M = Muestra.

X = Variable 1: actividad comercial.

Y = Variable 2: dinámica familiar.

R = Relación entre las dos variables.

3.2.1. Según el diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental. De acuerdo con Pino (2018) expresa que, “es el tipo de estudios que es caracterizado por no manipular intencionadamente la variable independiente” (p. 396). De tal manera, para el estudio solo observará los fenómenos en su estado natural, no hará variar de manera deliberada la variable independiente para que esta no influya en las demás variables.



3.2.2. Por el periodo de investigación

Se precisa que un estudio desarrollado en el periodo de recolección de información está se dividido en el diseño de corte transversal – longitudinal. De tal manera, en la investigación se empleó el diseño de corte transversal, ya que los datos serán recopilados en un solo momento. De acuerdo con Arias (2020) quien indica que, “este diseño recoge los datos en un solo momento y solo una vez. Es como tomar una foto o una radiografía para luego describirlas en la investigación, pueden tener alcances exploratorios, descriptivos y correlaciones” (p. 54).

3.2.3. Según el nivel de conocimiento de investigación

La investigación es de nivel descriptivo. Se indica que, esta se encarga de describir el fenómeno y reflejar lo esencial y más significativo del mismo, sin tener en cuenta las causas que lo originan, para lo que es necesario captar sus relaciones internas y regularidades, así como aquellos aspectos donde se revela lo general (Hernández y Coello, 2008). Asimismo, los autores anteriormente citados, refieren que, los tipos descriptivos; permiten organizar y clasificar los indicadores cuantitativos obtenidos en las investigaciones empíricas, determinando a través de ellas las propiedades, relaciones y tendencias del fenómeno. Las formas más frecuentes de organizar la información son en tablas de distribución de frecuencia, gráficos y las medidas de tendencia central como: la mediana, la media, la moda y otras (Hernández y Coello, 2008). Conforme, a la teoría metodológica, el estudio ha clasificado los datos, determinando descriptivamente la información sociodemográfica de los estudiantes universitarios de la UNAP, también se visualiza descriptivamente como es el nivel de actividad comercial que presentan los estudiantes universitarios y el nivel que presentan las dimensiones que acompañan a esta variable, asimismo, se evidencia el nivel de dinámica familiar



que perciben los estudiantes universitarios de la UNAP y las dimensiones que también acompañan esta variable. Conforme con los autores citados y siguiendo la metodología de investigación, para este estudio se demuestra cuantitativamente y manera organizada las descripciones más significativas de las variables, dimensiones y correlaciones.

3.2.4. Según las finalidades perseguidas

Este tipo de aplicada, ya que en este estudio también se denomina práctico, activo o dinámico. Se caracteriza por el deseo de aplicar o utilizar los conocimientos adquiridos. La investigación aplicada está estrechamente relacionada con la investigación básica, ya que depende de los resultados y el rendimiento de esta última. Esto se hace evidente cuando entendemos que toda investigación aplicada necesita un marco teórico. Intenta relacionar la teoría con la realidad (Behar, 2008). Asimismo, Behar, menciona que es el estudio y la aplicación de la investigación a un problema determinado, en unas condiciones y con unas características concretas. Esta forma de investigación no se lleva a cabo para desarrollar una teoría, sino directamente para la práctica. En el espíritu de la investigación básica, la investigación aplicada se centra en la clarificación de la teoría. Se dirige a grupos específicos y no a la población en general y se centra en los resultados inmediatos y en la evolución de los participantes en el proceso de investigación (Behar, 2008). Como tal, para este estudio antes de desarrollarla, se ha buscado teorías que han servido para ser aplicadas de manera activa en la población estudiada, y dar respuesta a las preguntas generales y específicas que se ha planteado la investigación.



3.2.5. Por la clase de medio utilizados para obtener los datos

Para la clase de medio usado para obtener la información relevante se obtuvo mediante la investigación de campo.

En virtud de Behar (2008) indica “este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones” (p. 21).

3.3. NIVEL DE ANÁLISIS

El nivel de análisis para este estudio es descriptivo, puesto que el estudio está direccionado al espacio “Local”, ya que se optó como referente la Universidad Nacional del Altiplano, el cual está situado en la ciudad de Puno.

3.4. UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis está conformada por:

- Relación de factores de la incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar.
- Relación entre los beneficios económicos de la actividad comercial con satisfacción y afectividad familiar.
- Relación entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la flexibilidad y la adaptación familiar.

3.5. UNIDAD DE OBSERVACIÓN

La unidad de observación está conformada por las estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano.

3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.6.1. Población

Según Carrasco (2018) define que, “el universo o población es cualquier conjunto de individuos (u objetos) que tengan alguna característica común observable con la investigación” (p. 237).

Por lo que la población está conformada por estudiantes de las áreas de: sociales, biomédicas e ingenierías; en el cual hacen un total de 16608, distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 1.

Datos generales de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano

Estrato	Área	Escuelas	Total
1	Sociales	13	6843
2	Biomédicas	6	2549
3	Ingenierías	16	7216
Total		35	16608

Nota. Oficina de Tecnología e Informática, 2020

Es decir, se identificó como población a 16608 estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano Puno, (OTI, 2020).

3.6.2. Muestra

Según Pino (2018) indica que la muestra “consiste en tomar justamente una parte de un conjunto, estudiar una de sus características y tratar de analizar si con cuidado podemos extender los resultados y conclusiones a todo el conjunto y toda la población” (p. 322).

Referente a la muestra, para la actual investigación se empleará la muestra no probabilística, ya que según Hernández y Mendoza (2019) precisa que la



muestra no probabilística es donde “el investigador realiza la elección de las unidades no depende de la probabilidad, si no de las razones relacionadas con las características y contexto de la investigación” (p. 200).

En tal sentido, la muestra estará conformada por 190 estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano Puno.

3.7. METODOLOGÍA

El procesamiento usado en el desarrollo de los propósitos planteados en el presente estudio se efectuó bajo el empleo de encuestas con preguntas cerradas a los estudiantes de la UNAP.

3.8. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

La técnica según Córdova (2018) menciona que, “es el procedimiento sistematizado y organizado para obtener datos que permiten medir una o más variable” (p.28).

Por otro lado, Silvestre y Huamán (2019) refieren que, “son un conjunto de procedimientos que el investigador utiliza para lograr determinadas metas o resolver un problema específico” (p. 405).

3.8.1. Fuentes primarias

Para la tesis, se empleó la encuesta, está sustentada por Carrasco (2018) quien indica que “Es una técnica de investigación social que se utiliza para investigar, explorar y recopilar datos haciendo preguntas directa o indirectamente a los temas que constituyen la unidad de investigación y análisis” (p. 314).

En tal sentido, la investigación cuenta como técnica basada en preguntas, el cual está basado a un número considerable de estudiantes elegidos. Asimismo,



esta consiste en recoger la información aplicando el cuestionario diseñado de ambas variables.

Es decir, es donde el investigador quiere recolectar diferentes maneras de alcanzar la información, por lo que estas deben aplicarse durante el proceso de investigación que nos ayudara a resolver el problema planteado.

- Variable 1: “actividad comercial” aplique de la técnica: encuesta.
- Variable 2: “dinámica familiar” aplique de la técnica: encuesta.

Por otra parte, el instrumento, según Córdova (2018) menciona “es el medio ya sea físico o virtual que el investigador maneja para recoger datos que conllevan a medir una o más variables” (p. 31).

De tal manera como instrumento se empleó el cuestionario, pues según Hernández y Mendoza (2019) manifiestan como “cuestionario para la recolección de datos porque el cuestionario se basa en un conjunto de preguntas relacionadas con una o más variables a medir” (p. 251).

3.8.2. Fuentes secundarias

El estudio ha actuado para tener un mejor entendimiento sobre la actividad comercial y la dinámica familiar de los estudiantes de la UNAP, el cual será de útil en los niveles académicos y sociales. Es así que, el estudio es importante, pues los problemas encontrados son de índole Local y Nacional, asimismo, el estudio fue desarrollado desde el enfoque cuantitativo, como indica Carrasco (2018) “es donde sus valores al ser medidos pueden expresarse numéricamente y en diversos grados” (p. 222).

Ante esta, en la investigación se mostrará numéricamente porcentajes, tabulaciones, frecuencias, mediciones y la correspondiente distribución de datos. Por otra parte, el estadígrafo empleado fue el coeficiente de correlación de Rho Spearman “r” para saber el nivel de relación entre la variable “actividad comercial” y la variable “dinámica familiar”. Y, por otra parte, los resultados de la presente tesis fueron procesados y ordenados en el paquete estadístico “SPSS”, y se en empleo el programa “Microsoft Excel” con versión “2013”.

3.9. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 2.
Sistema de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala Likert
Variable 1 Actividad comercial	Factores que influyen para la inserción	- Tradición familiar	1,	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Algunas veces 4. Casi siempre 5. Siempre
		- Necesidad económica	2,	
		- Complementar la economía familiar	3,	
	Ingreso económico	- Percepción del progreso y crecimiento	4,	
		- Proporción de reinversión	5,	
		- Gastos diarios	6,	
	Actividades complementarias	- Presión económica familiar	7,	
		- Otras actividades	8,	
		- Situación emocional	9,	
		- Responsabilidades económicas	10,	
		- Complementar la actividad	11	
		- Situación académica	12,	
Cohesión	- Unión	1,		
	- Tiempo en familia	2,		
	- Acuerdo familiar	3,		
	- Toma de decisiones	4,		
	- Reunión familiar	5		



		- Reglas	6,	
		- Plantea	7,	
	Flexibilidad	- Intercambio	8,	
		- Consultas	9,	
		- Función	10,	
		- Flexibilidad	11	
Variable 2 Dinámica familiar			- Asertividad	12,
		- Escucha reflexiva	13,	
	Comunicación	- Empatía	14,	1. Nunca
		- Respeto	15,	2.Algunas veces
		- Comunicación permanente	16	
		- Funciones	17,	3.Siempre
		- Cambio de situación	18,	
	Adaptación	- Problemas	19,	
		- Adaptación	20,	
		- Apoyo familiar	21	
		- Conformidad	22,	
		- Tiempo en familia	23,	
Satisfacción		- Afectividad	24,	
		- Comunicación	25,	
		- Recursos	26	
		- Solución		
		- Afectividad	27,	
Efectividad		- Comprensión	28,	
		- Expresa	29,	
		- Demostración	30,	
		- Empatía	31,	
			32	



CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se describen los resultados de la investigación presentados a través de tablas y figuras, los mismos que dan respuesta a los objetivos del estudio. En la primera sección se aborda las características sociodemográficas de los estudiantes universitarios, en la segunda los factores que influyen para la inserción en la actividad comercial, en la tercera la relación entre el ingreso económico de los padres con las dimensiones de la dinámica familiar, y finalmente la relación de las actividades complementarias en la relación del hogar.

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Aspectos sociodemográficos

La unidad de observación de la investigación está constituida por estudiantes universitarios de las tres áreas académicas, cuyos padres se dedican a la actividad comercial. No debemos olvidar que la Universidad Nacional del Altiplano tiene como objetivo innovar y mejorar el nivel académico en concordancia con las exigencias del mundo moderno propendiendo a la educación integral y la formación de profesionales de alta calidad, capaces de liderar y conducir el desarrollo nacional. En tal sentido, se pretende estudiar la incidencia de la actividad comercial de los padres en la dinámica familiar y en el proceso de acompañamiento de formación profesional.

En tal razón, se presenta los datos sociodemográficos que predominan en aquellos estudiantes que constituyen la unidad de observación.



Tabla 3.

Resultados sociodemográficos de los estudiantes de la UNA – Puno, 2022.

Género	fx	%
Masculino	119	63
Femenino	71	37
Total	190	100
Edad	fx	%
De 16 a 20 años	47	25
De 21 a 25 años	141	74
De 26 a 30 años	2	1
Total	190	100%
Composición familiar	fx	%
Con ambos padres	133	70
Cuenta con solo uno de los padres	37	20
Con otros miembros de la familia extensa	8	4
Madre/padre y nueva pareja	7	4
Otros	5	2
Total	190	100
Estado civil de los padres	fx	%
Solero(a)	47	24
Casado(a)	87	46
Unión de hecho o conviviente	37	20
Separado(a)	19	10
Total	190	100
Nivel de formación académica de la madre	fx	%
Primaria	54	28
Secundaria	99	52
Técnica universitaria	28	15
Especialización	9	5
Total	190	100
Nivel de formación académica del padre	fx	%
Primaria	36	19
Secundaria	94	50
Técnico universitario	45	24
Especialización	12	6



Maestría	2	1
Total	190	100
Nivel de formación académica del jefe de familia	fx	%
Primaria	40	21
Secundaria	87	46
Técnico universitario	46	24
Especialización	15	8
Maestría	2	1
Total	190	100

Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

Según la tabla 2, el 63% pertenecen al género masculino y el 37% al género femenino. Evidentemente, existe un mayor porcentaje de estudiantes varones. Por otra parte, se evidencia que existe una gran cantidad de estudiantes que se encuentran entre las edades de “21 a 25 años”; dentro de los cuales, el 25% están comprendidos en el grupo de “16 a 20 años” y el 74% poseen entre “21 a 25 años” de edad.

Respecto a la composición familiar, el 70% de las familias de los estudiantes está compuesta por ambos padres; el 20% de las familias posee a uno de los miembros, el 4% de los hogares cuenta con otros miembros familiares y el 4% son hogares reconstruidos. Por lo tanto, se concluye que los estudiantes en mayoría están formados de acorde a los roles asignados que tienen los padres en el proceso de socialización y cumplimiento de obligaciones.

Con respecto al estado civil de los padres del estudiante, el 46% son casados(as), el 24% solteros(as), el 20% es de unión de hecho o convivencia, y finalmente, el 10 % son separados(as). Estos datos permiten inferir que gran proporción de los estudiantes pertenece a una familia nuclear que es de gran beneficio para el cumplimiento de las dimensiones de la dinámica familiar; en



cambio, los estudiantes que pertenecen a una familia monoparental tienden a tener dificultades en la relación y convivencia dentro de su hogar. Al respecto, se señala que el divorcio incrementa el riesgo de fracaso escolar en los hijos, así como también reduce la probabilidad de los hijos de conseguir un título universitario y trabajos de alto rendimiento (Ríos, 2009).

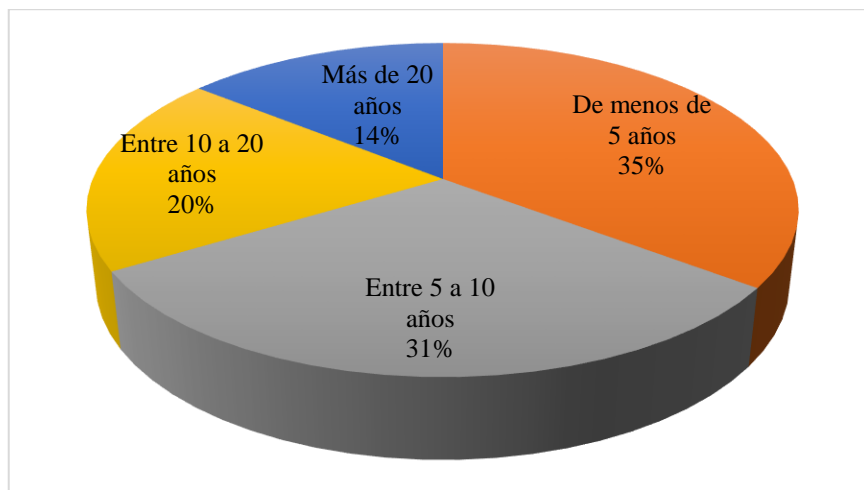
Referente al nivel de formación académica de la madre, el 52% refiere que posee formación secundaria, el 28% primaria, el 15% formación técnica universitaria y solo el 5% de las madres de los estudiantes poseen formación con especialización. Los resultados demuestran que el nivel de formación académica predominante de la madre es secundario. Por lo tanto, la formación académica de la madre incide directa y significativamente en la educación de los hijos, porque es ella, quien, en la mayoría de las veces, pasa mayor cantidad de horas y acompaña en el proceso educativo de los hijos; mientras tanto, tradicionalmente el padre se constituye en un agente de proveedor de recursos para el hogar. Al respecto, más del 50% de las madres de los estudiantes universitarios poseen formación secundaria, lo que permite inducir que el proceso de acompañamiento es aceptable para la educación básica regular.

Respecto a la formación académica del padre, el 50% posee formación secundaria, el 24% técnico universitario, el 19% formación primaria, el 6% especialización y finalmente, el 1% con una maestría. Por lo tanto, el grado de instrucción del padre con mayor porcentaje solo logró alcanzar una educación secundaria, lo que implica débil desarrollo del capital humano que se expresa en la mano de obra calificada; sin embargo, no significa que el padre no pueda

garantizar el bienestar de la familia y realizar una buena actividad comercial para lograr el desarrollo familiar.

El 46% de los estudiantes refieren que la formación académica del jefe de hogar es de nivel secundario; el 24% técnico universitario, el 21% de nivel primario, el 8% con especialización y solo el 1% con maestría. De los datos se concluyen que en mayor porcentaje el jefe de familia tiene una formación secundaria, lo cual no es un impedimento para realizar una buena actividad comercial y dinámica familiar.

Figura 2.
Antigüedad de la actividad comercial

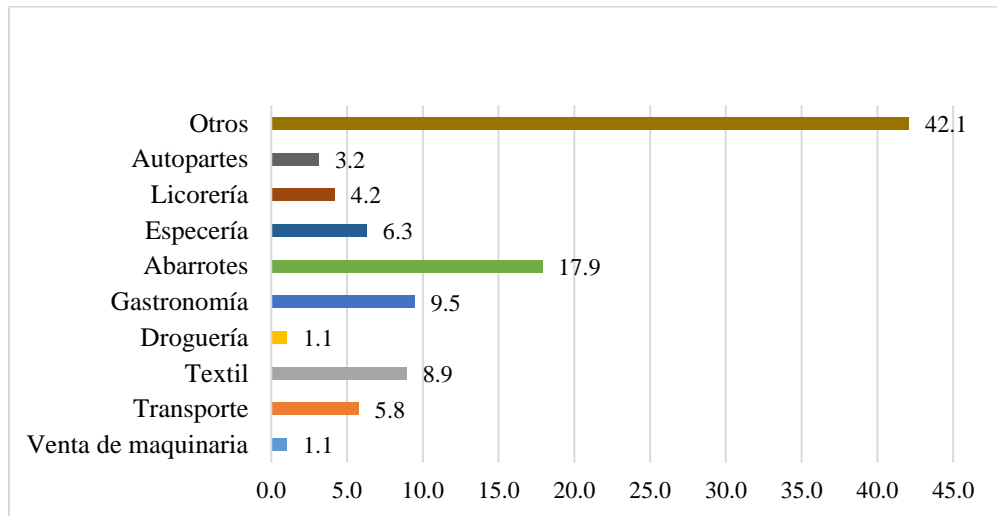


Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

Respecto a la cantidad de años que se dedican a la actividad comercial, el 35% señala estar inmerso menos de cinco años, el 31% entre 5 a 10 años, el 20% entre 10 a 20 años y, finalmente, el 14% más de 20 años. El mayor porcentaje de comerciantes son nuevos en el rubro que incursionan, lo que indica que los estudiantes pueden y a la vez no, continuar con el negocio familiar; en cambio, el mínimo porcentaje está dedicado a la actividad comercial más de 20 años lo cual tiene como repercusión que el negocio tiende a ser generacional.

Figura 3.

Tipo de actividad comercial



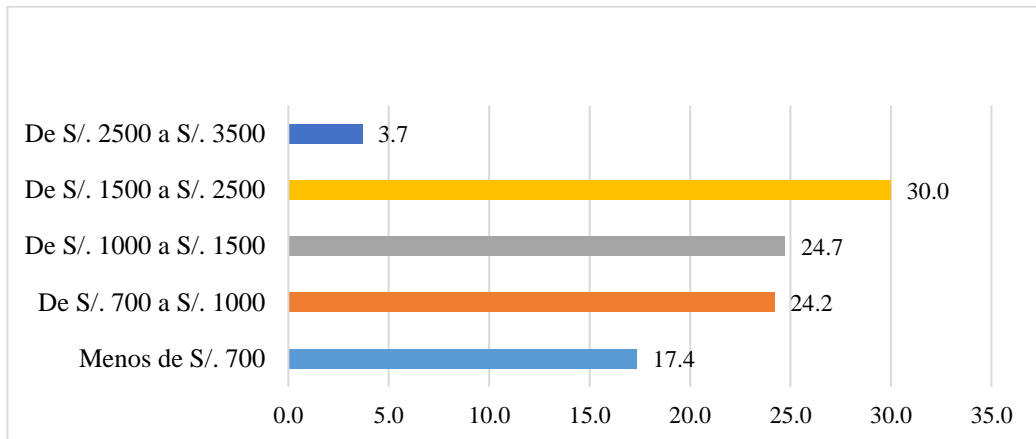
Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

En la figura 3, respecto a la cantidad de años que se dedican a la actividad comercial, el 35% señala estar inmerso menos de cinco años, el 31% entre 5 a 10 años, el 20% entre 10 a 20 años y, finalmente, el 14% más de 20 años. El mayor porcentaje de comerciantes son nuevos en el rubro que incursionan, lo que indica que los estudiantes pueden y a la vez no, continuar con el negocio familiar; en cambio, el mínimo porcentaje está dedicado a la actividad comercial más de 20 años lo cual tiene como repercusión que el negocio tiende a ser generacional.

En relación al tipo de negocio, el 42.1 % se dedica a otras actividades comerciales, el 18% a la venta de abarrotes, el 17.9% a abarrotes, el 9.5% a gastronomía, el 8.9% a textil, a su vez el 6.3% a especería, el 5.8% a transporte, el 4.2% a licorería, el 3.2% a autopartes y, finalmente, el 1% a la venta de maquinaria y droguería. Por lo tanto, la mayor parte de los padres realizan otro tipo de actividad comercial complementaria que generan ingresos adicionales, teniendo en cuenta que los padres en su mayoría cuenta con una formación secundaria, lo cual no les permite ofrecer mano de obra calificada.

Figura 4.

Economía familiar



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

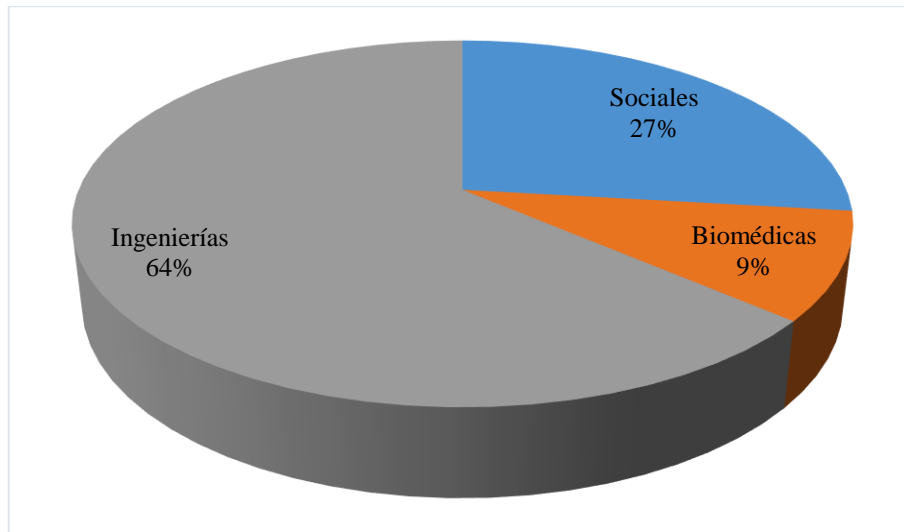
En la figura 4, con respecto al ingreso económico familiar, el 30% obtiene entre S/. 1500.00 a S/. 2500.00, el 24.7% entre S/.1000.00 a S/. 1500.00, mientras que el 24.2% tiene como ingreso entre S/. 700.00 a S/. 1000.00, el 17.4% menos de 700.00 a 1000.00, y solo el 3.7% menos a S/. 2500.00 a S/. 3500.00. los datos evidencian que gran proporción de las familias la estadística demuestra, que el ingreso económico de S/. 1500 a S/. 2500. Según OECD (2021) refiere que el ingreso económico “es un medio importante para lograr un mayor nivel de vida y, en última instancia, vivir con mayor prosperidad.

Los recursos económicos también pueden mejorar el acceso a la educación, los servicios sanitarios y la vivienda de calidad” (p. 1). Aunque hay muchos factores que obstaculizan a los estudiantes; en la economía, a veces los estudiantes deben establecer sus propios recursos para auto solventar su carrera universitaria; porque los padres en muchas ocasiones no tienen suficientes recursos o no tienen trabajos estables para resolver los estudios de sus hijos, contando en algunos casos con núcleos de familias numerosas.

Debido a este factor, los estudiantes universitarios no pueden desarrollarse al 100 %, y optan por abandonar mejor sus carreras universitarias. La educación se ha convertido en una herramienta indispensable que puede generar que los jóvenes tengan un nivel de vida estable y contribuir a la sociedad a través del conocimiento que obtienen durante la universidad.

Figura 5.

Área de estudio



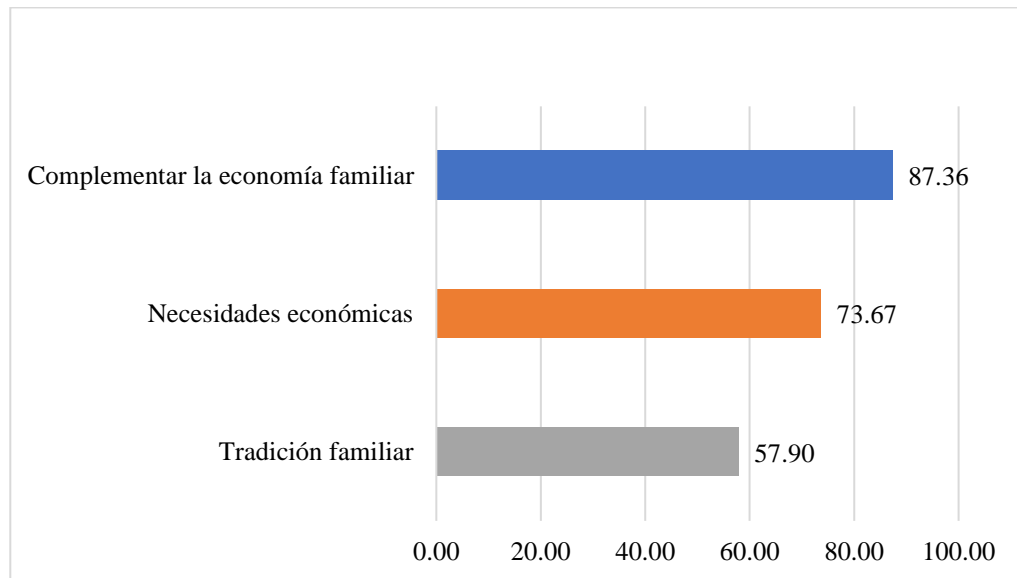
Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

En la figura 5, respecto al área de estudios, el 64% de estudiantes corresponden al área de ingenierías, el 27% al área de sociales y, finalmente, el 9% al área de biomédicas. En la universidad la mayor proporción de la unidad de observación se encuentra en ingenierías y una menor proporción en biomédicas.

4.1.2. Relación entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar

Figura 6.

Motivo que impulsan en la inserción a la actividad comercial



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

De acuerdo con los resultados presentados en la figura 6, desde el punto de vista de los encuestados el 87.36 % refieren que el primer motivo que impulsa para una inserción en la actividad comercial es por la complementariedad de la economía familiar, mientras que el 73.67 % es por necesidades económicas. Asimismo, el 57.90 % es por tradición familiar.

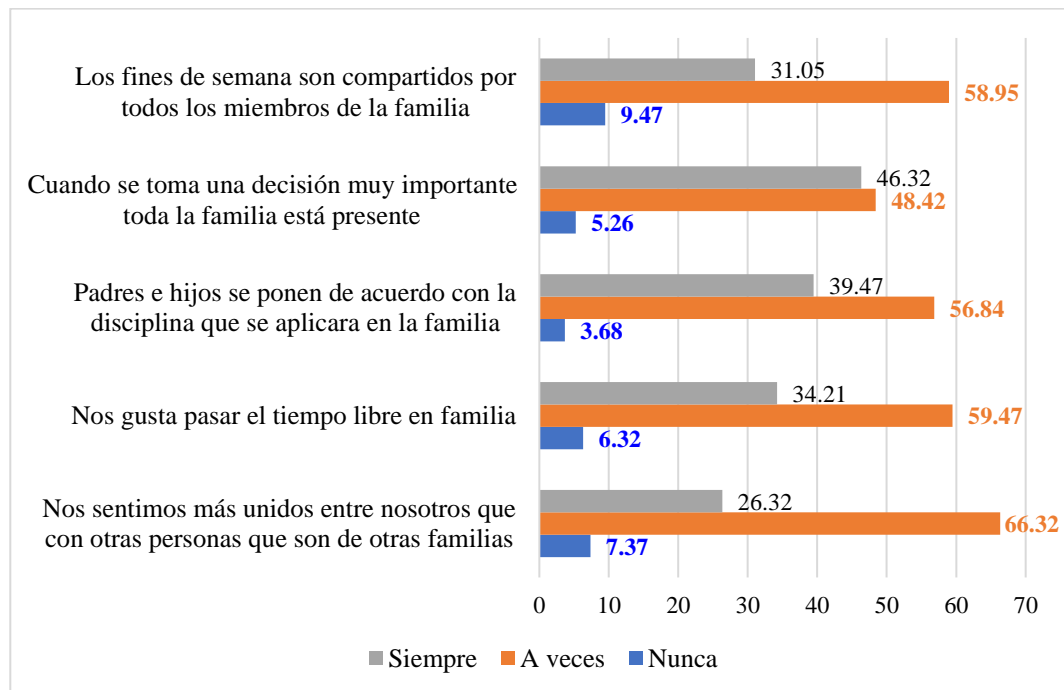
También, cabe precisar que, la inserción en la actividad comercial, en estudiantes universitarios se realiza cuando, la familia tiene dificultades para generar más ingresos económicos y satisfacer sus necesidades psicosociales, pero, esta importancia varía de una persona a otra ya que; depende de los roles que las personas desempeñan en cada etapa de la vida. Porque; no todos tienen las mismas condiciones para poder incursionarse en la actividad comercial, por qué; al comienzo de la vida adulta, una gran parte del desarrollo social, cognitivo y

personalidad del estudiante se lleva acabo de acuerdo a como es el nivel de vida de cada hogar. Por lo que los jóvenes llegan a incursionar en la actividad comercial en primer lugar por la importancia de salir adelante y no generando tantos gastos en la economía familiar. Y así poder auto sostenerse en la medida que puedan satisfacer sus necesidades personales y educativas.

Por lo tanto, examinar las características de su empleo actual (horario y salario), si está buscando otro empleo, si sus tareas laborales y profesionales están relacionadas con su carrera académica y si tiene un contrato o está empleado; si se cumplen estas condiciones, su empleo se considera adecuado, para que también pueda tener un buen rendimiento y le permita gestionar su tiempo tanto en lo personal, académico y social (Saenz, 2020, p. 43)

Figura 7.

Relación de la actividad comercial en la dimensión de cohesión familiar



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

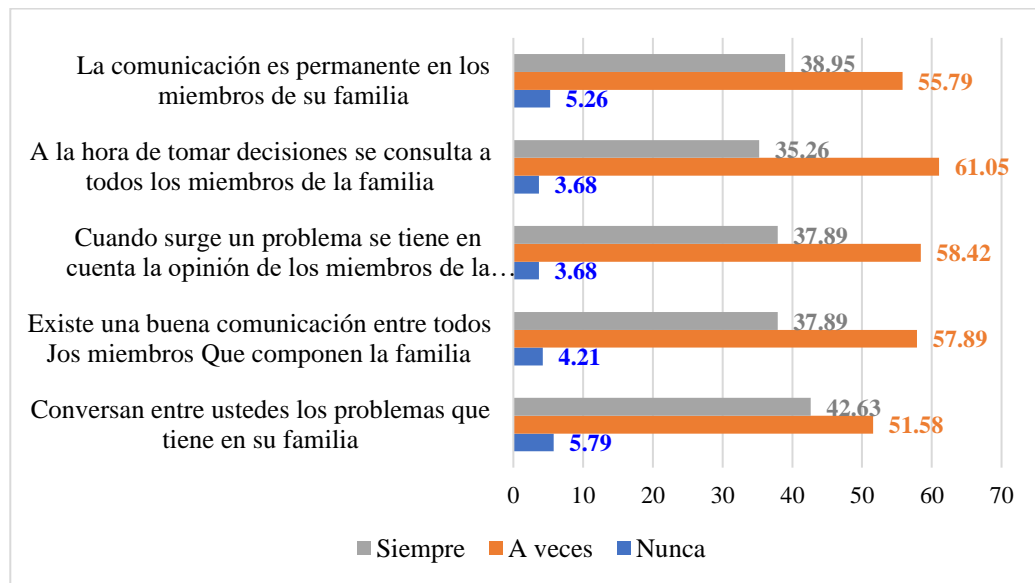


La figura 7, muestra la actividad comercial en la dimensión de cohesión familiar, por ello el 66.32% de estudiantes indican que a veces se sienten más unidos entre ellos que con otras personas que no son su familia; sin embargo, el 26.32% mencionan que es siempre y el 7.32% sostiene que es nunca. Respecto al 59.47% les gusta pasar el tiempo libre en familia solo a veces, en cambio el 34.21% menciona que siempre y el 6.32% no les gusta pasar tiempo en familia nunca. Por lo tanto, el 58.95% comparten los fines de semana con todos los integrantes de la familia a veces, en cambio el 31.05% siempre comparten en familia, pero el 9.47% nunca comparten tiempo en familia. Por otro lado, el 56.84% los padres e hijos se ponen de acuerdo con la disciplina que se aplicara en la familia a veces, mientras que el 39.47% siempre se ponen de acuerdo en cambio el 3.68% nunca se ponen de acuerdo. Por último, el 48.32% indica que cuando se toma una decisión muy importante toda la familia a veces está presente, pero el 46.32% indica que siempre toda la familia está presente, pero el 5.26% indica que nunca nadie está presente.

Estas cifras indican que las expresiones se encuentran divididas, registrando una tendencia regular en cada uno de los enunciados lo que permite inferir que no todas las familias están de acuerdo con algunos aspectos, y que en mayor medida las familias están con decisiones intermedias que evidencian que los estudiantes tienen una buena dinámica familiar por la unión de los lazos emocionales entre sí, ya que en la etapa universitaria los estudiantes necesitan la relación directa o indirecta con la familia a pesar de que estas realicen algún tipo de actividad comercial, y así no estar ausente en la etapa de transición de la niñez a la adultez.

Figura 8.

Relación de la actividad comercial en la dimensión de comunicación



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

En la figura 8, de acuerdo con la actividad comercial en la dimensión de comunicación, se identificó que el 61.05% a la hora de tomar decisiones consultan a todos los miembros de la familia a veces, y el 35.26% siempre consultan a la familia, pero el 3.68% nunca consultan con la familia. Con respecto al 58.42% cuando surge un problema a veces se tiene en cuenta la opinión de los miembros de la familia, en cambio el 37.89% siempre con la opinión familiar pero el 3.68% nunca toma en cuenta la opinión familiar. Por un lado, el 57.89% indica que a veces existe una buena comunicación entre todos los miembros que componen la familia, mientras que en el 37.89% siempre existe una buena comunicación, pero el 4.21% indica que nunca existe una buena comunicación familiar. Sin embargo, el 55.79% indica que a veces la comunicación es permanente entre los miembros de su familia, en cambio en el 38.95% la comunicación siempre es permanente, pero en el 5.26% la comunicación nunca es permanente. En el 51.58% conversan a veces de los problemas que tiene sus familias, en cambio el 42.63% siempre

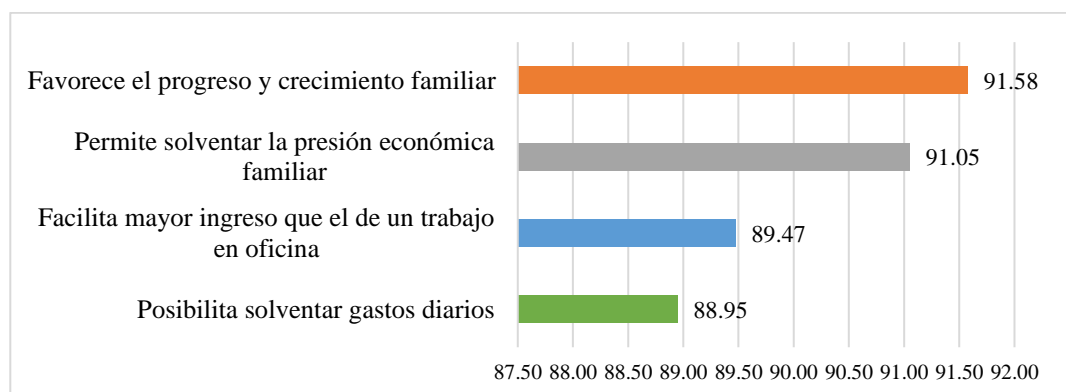
conversan de los problemas, pero, el 5.79% de las familias no conversan de los problemas familiares. No cabe duda que los estudiantes tienen una comunicación efectiva pero no tan significativa con la familia a causa que los padres en muchas ocasiones se encuentran más en su centro de trabajo que en la vivienda, generando más una comunicación pasiva; teniendo como consecuencia de que el estudiante no pueda expresar sus problemas abiertamente con toda la confianza hacia sus padres. Ya que los padres de vez en cuando llegan estresados y muy agotados a la vivienda.

Como se precisa, la comunicación familiar es un proceso interactivo en el que la comunicación es siempre una acción conjunta. Las habilidades de comunicación positiva, tales como empatía, escucha reflexiva, y comentarios de apoyo, permiten a las familias compartir entre si sus necesidades y preferencias cambiantes (Mayra, 2016).

4.1.3. Relación entre beneficios percibidos con la satisfacción y la afectividad familiar

Figura 9.

Beneficios percibidos del ingreso económico provenientes de la actividad comercial

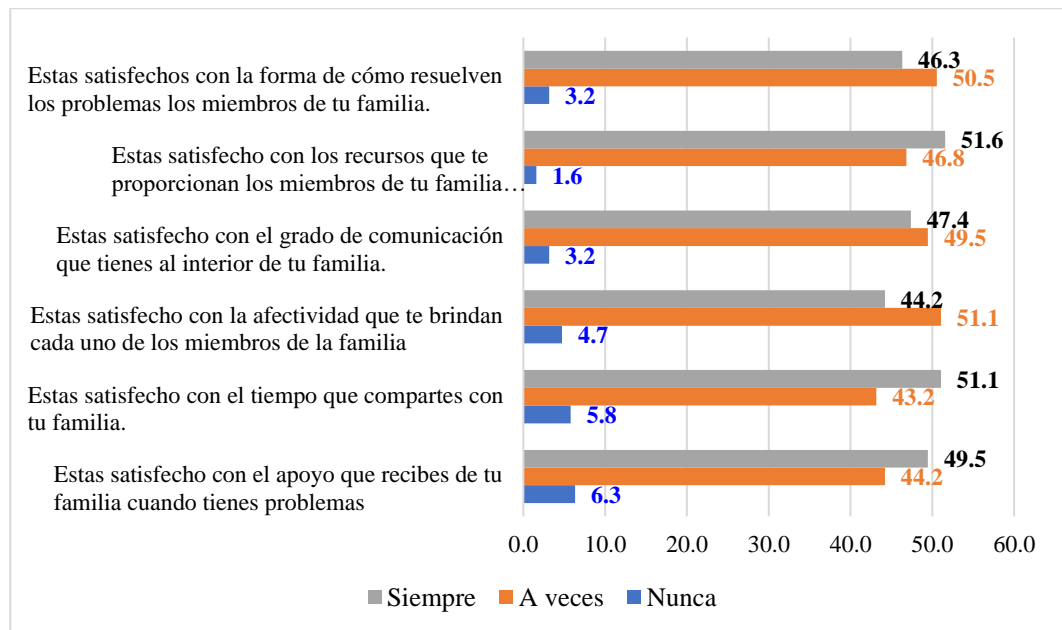


Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

En la figura 9, se observa que el 91.58% está en favor del progreso y crecimiento familiar, por otro lado, el 91.05% permite la solvatación de la presión económica familiar, mientras que el 89.47% facilita mayor ingreso que el de un trabajo en oficina, y el 88.95% indica que la actividad comercial posibilita solventar gastos diarios.

Figura 10.

Relación de la actividad comercial en la dimensión de satisfacción



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

En la tabla 10, se muestra la influencia de la actividad comercial en la dimensión de satisfacción, donde 50,5% a veces está satisfecho con la forma de como resuelven los problemas los miembros del hogar, seguido de un 46,3 que siempre está de acuerdo y solamente un 3,2% nunca está satisfecho de cómo se resuelven los problemas familiares.

El 51,6% siempre está satisfecho con los recursos que le proporcionan los miembros de su familia cuando emprenden actividades para su desarrollo



personal; asimismo, un 46,8% a veces se está satisfecho y solo el 1,6% nunca está satisfecho con los recursos que le proporcionan los miembros de su familia cuando emprenden actividades para su desarrollo personal.

El 49,5% a veces está satisfecho con el grado de comunicación que tienen al interior de su familia, seguido del 44,2% que siempre están satisfechos, finalmente solo un 3,2% nunca está satisfecho con el grado de comunicación que tienen en su familia.

El 51,1% a veces está satisfecho con la afectividad que le brindan cada uno de los miembros de su familia, seguido de un 44,2% que siempre están satisfechos y finalmente solo un 4,7% nunca está satisfecho con la afectividad que le brinda su familia.

El 51,1% está siempre satisfecho con el tiempo que comparten en su familia, seguido de un 44,2% a veces están satisfechos; asimismo, solo un 4,7% nunca están satisfecho con el tiempo que comparten en familia.

Finalmente, un 49,5% está satisfecho con el apoyo que recibe de su familia cuando tiene problemas, seguido del 44,2% que a veces está satisfecho; asimismo, solo un 6,3% nunca está satisfecho con el apoyo que recibe de su familia cuando tiene problemas.

Según Mayra (2016) esta mide “la conformidad de acuerdo con las funciones que cumplen los padres” (p. 97); asimismo, Un factor clave es el desempeño de los estudiantes universitarios, el cual se ha visto afectado por distintos factores, y pareciera existir un consenso de que la lista de las causas del fracaso o del éxito universitario es amplia, ya que va desde lo personal hasta lo

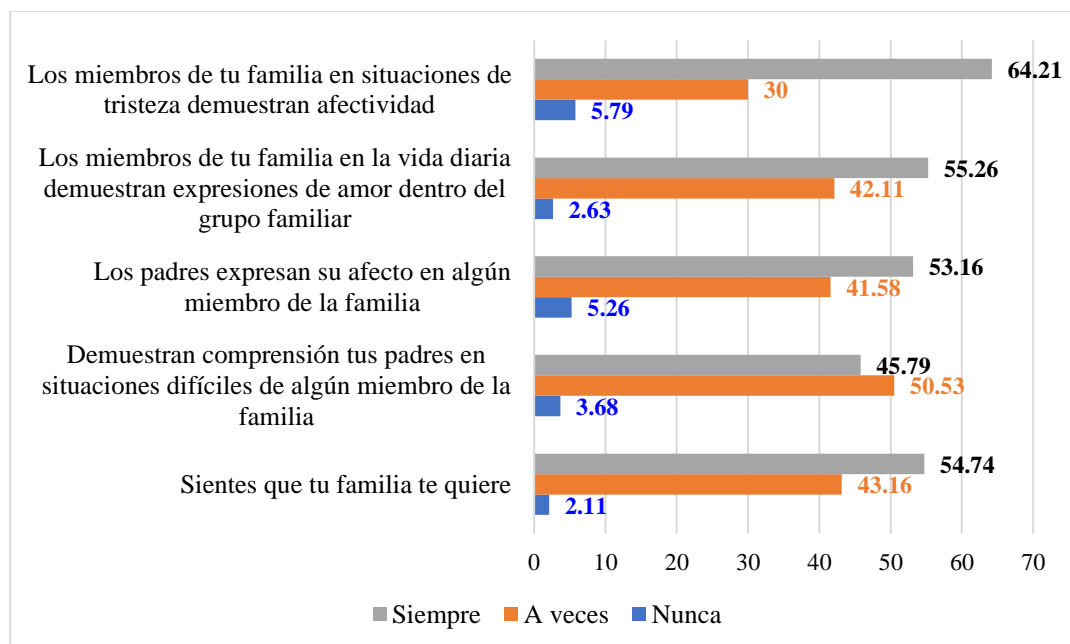
sociocultural, la mayoría de las veces, con una mezcla de factores personales y sociales (Torres y Rodríguez, 2006).

El funcionamiento adecuado de la familia asegura el desarrollo de una personalidad estable, íntegra y emocionalmente madura, al satisfacer las necesidades materiales y psicológicas, se proporciona un entorno humano apropiado para que sea posible el funcionamiento interpersonal constructivo, duradero, consistente, considerado y seguro.

En tal sentido, por los diferentes tipos de actividad comercial que se dedican los padres de los estudiantes de la UNA, en la mayoría dedica la mayor parte de su tiempo al trabajo, ya que son, trabajos informales y no tiene un horario establecido por ese motivo descuidan el lado emocional de los integrantes de la familia, lo cual en el futuro repercutiría en lo social y psicológico de los hijos.

Figura 11.

Relación de la actividad comercial en la dimensión de afectividad



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.



En la figura 11, se muestra los resultados de la influencia de la actividad comercial en la dimensión de afectividad, donde el 64,21% siempre los miembros de su familia en situaciones de tristeza demuestran afectividad, seguido de un 30% que a veces demuestran afectividad y solo un 5,79 nunca los miembros de su hogar demuestran afectividad,

El 55,26% siempre los miembros de su familia en la vida diaria demuestran expresiones de amor dentro del grupo familiar; asimismo, un 44,11% a veces demuestran expresiones de amor y solo un 2,63% nunca los miembros de su familia demuestran expresiones de amor.

El 53,16% siempre los padres expresan su afecto en algún miembro de la familia, seguido del 41,58% que a veces los padres expresan su afecto, finalmente solo del 5,26% nunca los padres expresan su afecto a algún integrante del hogar.

El 50, 53% a veces demuestran comprensión tus padres en situaciones difíciles de algún miembro de la familia; asimismo, 45,79% siempre demuestran comprensión sus padres y solo un 3,68% nunca demuestran comprensión en situaciones difíciles.

Finalmente, el 54,74% siempre sientes que tu familia te quiere, seguido del 43,16 que a veces sientes que te quieren y solo un 2,11% nunca sientes que tu familia te quiere.

La actividad comercial representa vital importancia para los negocios, locales comerciales que existen. Aportan además a la sustentabilidad económica de las comunidades a partir del alcance que logren las actividades de comercialización y por consiguiente al desarrollo económico de esta área



(Lemoine, et al., 2019); asimismo, la afectividad como menciona Mayra (2016) esta mide establece “la forma de expresar, cariño, comprensión, amor a los miembros de la familia” (p. 97)

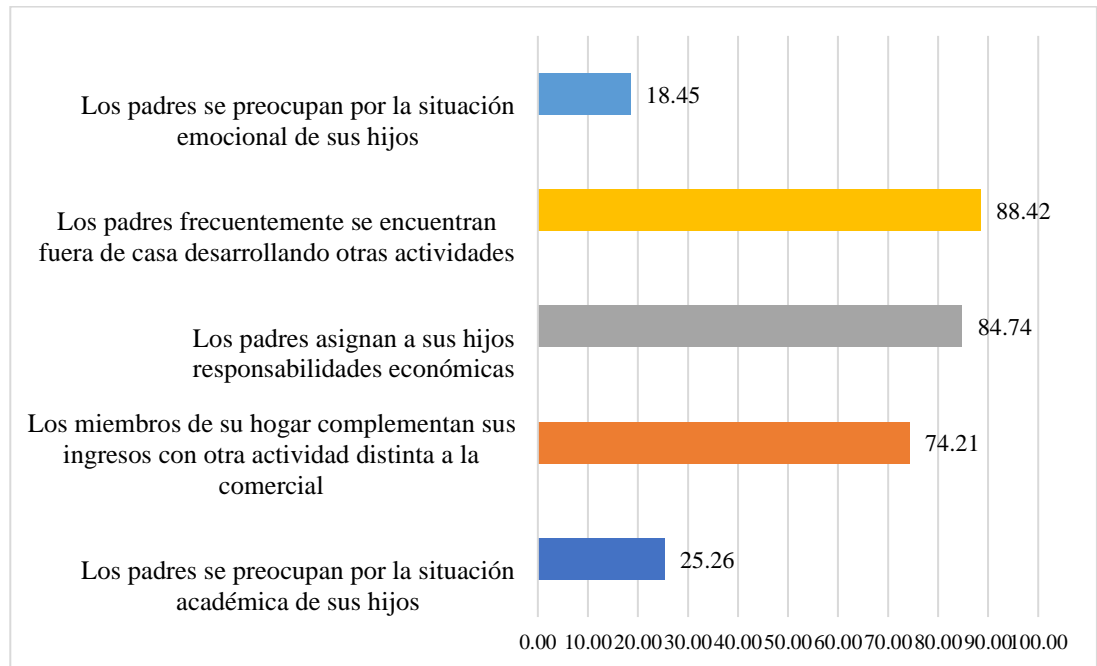
El aprecio de la familia por los pasatiempos e intereses de cada miembro del hogar se conoce como participación afectiva. Expresar afecto de manera adecuada y responder en consecuencia a diferentes estímulos también son componentes de esto. Cuando una familia cultiva la ternura, el apoyo, el amor, la comodidad, la felicidad y la satisfacción, su bienestar se ve reforzado. Por el contrario, las demostraciones limitadas de afecto pueden desencadenar emociones como la ira, la tristeza, la desesperación y el abatimiento de los miembros de la familia, lo que generaría aspectos negativos para cada integrante del hogar y finalmente si se realiza de la forma adecuada la actividad comercial, estableciendo horarios, los integrantes de la familia se sentirán atendidos en su hogar.

4.1.4. Relación entre Actividades complementarias, flexibilidad y adaptación

Las actividades complementarias a la que se dedican los padres de los universitarios, ocupan la mayor parte de su tiempo y en algunos casos cambian de actividad comercial, porque, no son rentables o por que migran a otros lugares, en donde los integrantes de la familia tienen que ser flexibles y adaptarse a los cambios de su familia, lo cual beneficiaria a la dinámica familiar.

Figura 12.

Actividades complementarias al comercio desarrollados por los padres



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

En la figura 12, se muestran los resultados de las actividades complementarias al comercio desarrollados por los padres, donde un 88,42% los padres frecuentemente se encuentran fueran de casa desarrollando otras actividades, seguido del 84,74% los padres asignan a sus hijos responsabilidades económicas ;asimismo, el 74,21% los miembros de su hogar complementan sus ingresos con otra actividad distinta a la comercial, seguido del 25,26% los padres se preocupan por la situación académica de sus hijos y solo un 18,45% los padres se preocupan por la situación emocional de sus hijos.

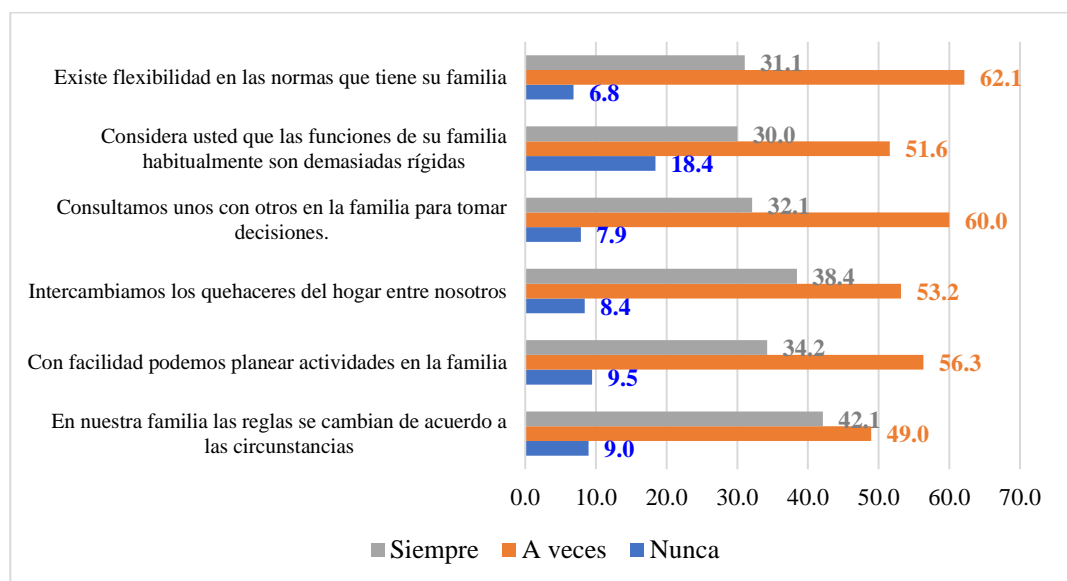
Son definidas como aquellas actividades de carácter auxiliar, no vinculadas a la actividad principal y cuya ausencia o falta de ejecución no interrumpen la actividad empresarial; no siendo indispensables para la continuidad y ejecución de la actividad principal de la empresa usuaria (Castillo, 2021).

Por otro lado, el Ministerio de Trabajo y Promoción Social (2003) refiere como el “carácter especializado, aquellas que no están comprendidas en las actividades principales que realiza la empresa usuaria y que para su ejecución requieren de personal altamente calificado” (p. 48).

Concluyendo que los padres de los estudiantes de la UNA de las tres áreas de estudio, otorgan mayor tiempo a la actividad comercial que realizan, descuidando de alguna manera el aspecto emocional y educativo de sus hijos, el acompañamiento de los padres en la vida universitaria es primordial para los hijos tengan éxito en su vida académica y profesional y adaptarse a los cambios que surgen en la familia. La actividad comercial es vital para la familia de los estudiantes de la UNA, por este medio, consiguen sus recursos económicos, para satisfacer sus necesidades y la familia tiene las capacidades de ser rígidos o flexibles con las sus reglas establecidas y asimismo cada integrante de la puedan compenetrarse mejor y así ningún integrante no se sienta cómodo en su familia.

Figura 13.

Relación de la actividad comercial en la dimensión de flexibilidad



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.



En la figura 13, se muestra los resultados de la relación de la actividad comercial en la dimensión de flexibilidad se observa, que un 62,1% existe flexibilidad en las normal que tiene su familia, seguido del 31,1% que a veces existe flexibilidad y solo el 6,8 nunca existe flexibilidad en las normas de su familia. El 51,6% a veces considera usted que las funciones de su familia habitualmente son demasiadas rígidas; asimismo, el 30% siempre considera que las funciones de su son rígidas, finalmente el 18,4% nunca considera que las funciones de su familia habitualmente son rígidas.

El 60% a veces consultamos unos con otros en la familia para tomar decisiones, seguido del 32,1% siempre consulta para tomar decisiones y solo el 7,9% nunca consulta con otros en la familia para tomar decisiones. El 53,2% a veces intercambiamos los quehaceres del hogar entre nosotros; asimismo, el 38,4% siempre intercambia los quehaceres del hogar y solo el 8,4% nunca intercambiamos los quehaceres del hogar entre nosotros. El 56,3% a veces con facilidad podemos planear actividades en la familia; asimismo, el 34,2% siempre planea actividades en familia y solo un 9,5% nunca podemos planear actividades en familia. El 49% a veces en nuestra familia las reglas se cambian de acuerdo a las circunstancias; asimismo, el 42,1% siempre en la familia las reglas se cambian y solo un 9% nunca en nuestra familia las reglas se cambian de acuerdo a las circunstancias.

Según Mayra (2016) precisa a esta dimensión de flexibilidad como “la exposición de liderazgo, organización reglas existentes en una familia” (p. 97).

Cardona et al. (2017) indican que, “las dinámicas familiares, permiten identificar aspectos relacionados con la comunicación, la cohesión familiar, el

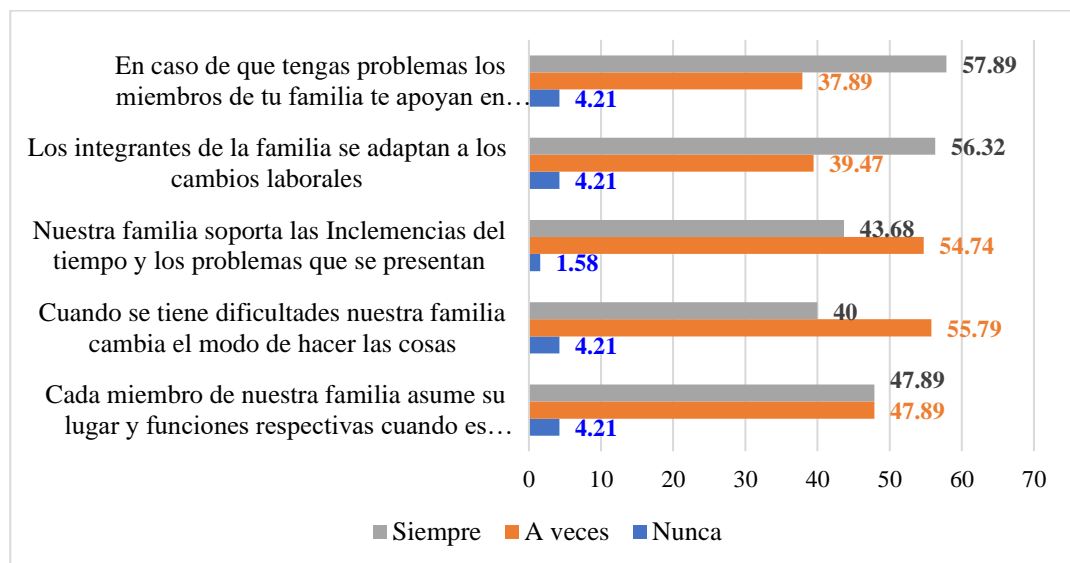
ejercicio de la autoridad, los procesos de afrontamiento de problemas, los valores y la satisfacción con la vida en familia”

Tiene que haber algo más de espacio en la dinámica familiar ahora, para que los jóvenes puedan tener su espacio, y eso significa que la forma en que los padres interactúan con sus hijos también tiene que transformarse un poco. No tiene que ser abstracto, en la familia deberá prevalecer la comunicación, para que los jóvenes sientan que son parte de la familia y que sus opiniones sean consideradas en las decisiones de familia y que las reglas del sean toman en consensó.

La actividad comercial, está en constante en cambio, siempre los integrantes de la familia están analizando cómo mejorar sus negocios constantemente por la competencia y ese cambio siempre afectara a los integrantes de la familia, es por esa razón que deben adaptarse a los cambios, sin afectar la dinámica de la familia.

Figura 14.

Relación de la actividad comercial en la dimensión de adaptación



Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.



En la figura 14, se muestra los resultados de la relación de la actividad comercial en la dimensión de adaptación donde se observa, que el 57,89% siempre en caso de que tengas problemas los miembros de tu familia te apoyan en resolverla; asimismo, el 37,87% a veces los miembros de la familia apoyan en resolver y solo el 4,21% nunca en caso de que tengas problemas los miembros de tú te apoyan en resolver

El 56,32% siempre los integrantes de la familia se adaptan a los cambios laborales; asimismo, el 39,47% a veces se adaptan a los cambios laborales y solo el 4,21% nunca los integrantes de la familia se adaptan a los cambios laborales.

El 54,74% a veces nuestra familia soporta las inclemencias del tiempo y los problemas que se presentan, seguido del 43,68% siempre soporta los problemas que se presentan y solo el 1,58% nunca nuestra familia soporta los problemas que se presentan.

El 55,79 a veces cuando se tiene dificultades nuestra familia cambia el modo de hacer las cosas, seguido del 40% que siempre cuando hay dificultades nuestra familia cambia el modo de hacer las cosas y solo el 4,21% nunca cambia el modo de hacer las cosas si hay dificultades.

Cahuas y Gonzales (2021) refiere a la “dinámica familiar por la interacción familiar caracterizada por la autoridad familiar, comunicación familiar, afectividad familiar y pautas de crianza lo cual permite que los miembros de la familia funcionen eficazmente” (p. 12).

Todas las familias tienen la capacidad para adaptarse ante cualquier situación y poder modificar su estructura de poder, reglas de relación y roles,

dependiendo de los requisitos situacionales o de desarrollo. Porque si no fuera a si los integrantes del hogar tendrían problemas en la realización de sus actividades cotidianas, lo que afectaría aun, pero la dinámica familiar.

Es la habilidad de un sistema familiar para cambiar su estructura de poder, sus roles y reglas de relación en respuesta a una demanda situacional o de desarrollo. Para que exista un buen sistema de adaptación se requiere un balance entre cambios y estabilidad (Mayra, 2016, p.

4.1.5. Pruebas de hipótesis

Prueba de Hipótesis 1. En esta parte de la investigación se muestra las pruebas de correlación de la variable actividad comercial y la variable dinámica familiar; con el fin de poder establecer el correspondiente estadístico para el uso de la contratación de hipótesis. Si $p >$ (mayor) a 0.05 es distribución normal. Si $p <$ (igual o menor) a 0.05 es una distribución no normal.

Tabla 4.

Pruebas de normalidad para la actividad comercial y dinámica familiar

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	Gl	Sig.
Actividad comercial	,107	190	,000	,962	190	,000
Dinámica familiar	,114	190	,000	,959	190	,000

Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

La tabla 18, evidencia el p valor de 0.000, por lo cual podemos notar que el p valor es $<$ a 0.05 y se puede afirmar que es una distribución no normal por lo que se deberá utilizar, pruebas no paramétricas como Rho de Spearman para la contratación de hipótesis. En virtud de Mondragón (2014) indica que el Rho de

Spearman “es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos” (p. 100).

Tabla 5.

El Rho de Spearman con sus rangos y relaciones

Rango	Relación
(- 0.91) hasta un (- 1.00)	(Correlación negativa – perfecta)
(- 0.76) hasta un (- 0.90)	(Correlación negativa – muy fuerte)
(- 0.51) hasta un (- 0.75)	(Correlación negativa – moderada)
(- 0.11) hasta un (- 0.50)	(Correlación negativa – media)
(- 0.01) hasta un (- 0.10)	(Correlación negativa – débil)
(0.00)	(No existe correlación)
(+ 0.01) hasta un (+0.10)	(Correlación positiva – débil)
(+ 0.11) hasta un (+0.50)	(Correlación positiva – media)
(+ 0.51) hasta un (+0.75)	(Correlación positiva – moderada)
(+ 0.76) hasta un (+0.90)	(Correlación positiva – muy fuerte)
(+ 0.91) hasta un (+1.00)	(Correlación positiva – perfecta)

Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

4.1.6. Prueba de hipótesis general

Nivel de significación: Si se comprueba que el grado de significancia es bilateral (p -valor) es menor a ($< 0,05$) se acepta la hipótesis alterna; si es mayor a ($> 0,05$), se acepta la hipótesis nula.

Ha. Existe relación significativa entre la actividad comercial y la dinámica Familiar de los estudiantes. ($p \neq 0$).

Ho. No existe relación significativa entre la actividad comercial y la dinámica Familiar de los estudiantes. ($p=0$).

Tabla 6.

Correlación entre la variable actividad comercial y la variable dinámica familiar

		Rho de Spearman		
Rho de	Actividad comercial	Coefficiente de correlación	1.000	.248**
		Sig. (bilateral)	.	.001
		N	190	190
Spearman	Dinámica familiar	Coefficiente de correlación	.248**	1.000
		Sig. (bilateral)	.001	.
		N	190	190

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

La tabla 5, se concluye que el coeficiente de correlación de Spearman entre Var1 y Var2 es de 0.248. Por lo que, esta correlación *es estadísticamente significativa* a un nivel de 0.01 (bilateral), lo que significa que hay menos de un 1% de probabilidad de que la correlación observada sea producto del azar.

La correlación significativa sugiere que hay una relación monótonica entre Var1 y Var2, pero no indica la dirección de la relación (positiva o negativa). *Un valor de correlación de 0.248 indica una relación moderada entre las variables;* por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna. Es decir, entre mayor actividad comercial, mayor será la dinámica familiar en los estudiantes universitarios.

Prueba de hipótesis específica 1

- **Ha.** Existe relación significativa entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes. ($p \neq 0$).

- **Ho.** No existe relación significativa entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes. ($p=0$).

Tabla 7.

Correlación de la variable incursión a la actividad comercial con la dimensión cohesión y comunicación familiar de los estudiantes

		Fac_inf	Cohesión	Comunicación
Fac_inf	Coefficiente de correlación	1.000	.161*	-.029
	Sig. (bilateral)	.	.027	.693
	N	190	190	190
Rho de Spearman cohesión	Coefficiente de correlación	.161*	1.000	.280**
	Sig. (bilateral)	.027	.	<.001
	N	190	190	190
Comunica ción	Coefficiente de correlación	-.029	.280**	1.000
	Sig. (bilateral)	.693	.000	.
	N	190	190	190

Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

En la tabla 6, se muestra la correlación entre Fac_inf y Cohesión es de 0.161. Esta correlación es significativa a un nivel de 0.05 (bilateral), lo que indica que hay menos de un 5% de probabilidad de que esta correlación sea producto del azar.

La correlación entre Fac_inf y Comunicación es de -0.029, pero esta correlación no es estadísticamente significativa, ya que el valor p es de 0.693, lo cual es mayor que el nivel de significancia de 0.05.

La correlación entre Cohesión y Comunicación es de 0.280, y esta correlación es altamente significativa a un nivel de 0.01 (bilateral), lo que indica que hay menos de un 1% de probabilidad de que esta correlación sea producto del

azar. Estos resultados sugieren que hay una correlación positiva moderada entre Fac_inf y Cohesión, una correlación débil no significativa entre Fac_inf y Comunicación, y una correlación positiva fuerte y significativa entre Cohesión y Comunicación.

Prueba de hipótesis específica 2

- **Ha.** Existe relación significativa entre los beneficios económicos de la actividad comercial con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes. ($p \neq 0$).
- **Ho.** No existe relación significativa entre los beneficios económicos de la actividad comercial con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes ($p=0$).

Tabla 8.

Correlación de la variable beneficios económicos de la actividad comercial con las dimensiones satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes

		Ing_eco	Satisfacción	Efectividad	
Rho de Spearman	Ing_eco	Coefficiente de correlación	1.000	.251**	.116
		Sig. (bilateral)	.	.000	.110
		N	190	190	190
	Satisfacción	Coefficiente de correlación	.251**	1.000	.325**
		Sig. (bilateral)	<.001	.	<.001
		N	190	190	190
	Efectividad	Coefficiente de correlación	.116	.325**	1.000
		Sig. (bilateral)	.110	.000	.
		N	190	190	190

Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.



En tabla 7, se muestra la correlación de tres variables: Ing_eco (Ingreso económico), Satisfacción y Efectividad. Se utiliza el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar la relación entre estas variables.

La correlación entre Ing_eco y Satisfacción es de 0.251. Esta correlación es altamente significativa a un nivel de 0.01 (bilateral), lo que indica que hay menos de un 1% de probabilidad de que esta correlación sea producto del azar.

La correlación entre Ing_eco y Efectividad es de 0.116, pero esta correlación no es estadísticamente significativa, ya que el valor p es de 0.110, que es mayor que el nivel de significancia de 0.01.

La correlación entre Satisfacción y Efectividad es de 0.325, y esta correlación es altamente significativa a un nivel de 0.01 (bilateral), lo que indica que hay menos de un 1% de probabilidad de que esta correlación sea producto del azar.

Estos resultados sugieren que hay una correlación positiva moderada entre Ing_eco y Satisfacción, una correlación débil no significativa entre Ing_eco y Efectividad, y una correlación positiva fuerte y significativa entre Satisfacción y Efectividad.

Prueba de hipótesis específica 3

- **Ha.** Existe relación significativa entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes. ($p \neq 0$).

- **H₀**. No existe relación significativa entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes. ($p=0$).

Tabla 9.

Correlación de la variable actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con las dimensiones flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes

		Act_com	Flexibilidad	Adaptabilidad	
Rho de Spearman		Coeficiente de correlación	1.000	.218**	.151*
	Act_com	Sig. (bilateral)	.	.003	.037
		N	190	190	190
		Coeficiente de correlación	.218**	1.000	.256**
	Flexibilidad	Sig. (bilateral)	.003	.	.000
		N	190	190	190
		Coeficiente de correlación	.151*	.256**	1.000
	Adaptabilidad	Sig. (bilateral)	.037	.000	.
		N	190	190	190

Fuente: Elaboración en base a encuesta aplicada a estudiantes, 2022.

La tabla 8, se muestra la correlación de tres variables: Act_com (Actividad comercial), Flexibilidad y Adaptabilidad. Se utiliza el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar la relación entre estas variables.

La correlación entre Act_com y Flexibilidad es de 0.218. Esta correlación es significativa a un nivel de 0.01 (bilateral), lo que indica que hay menos de un 1% de probabilidad de que esta correlación sea producto del azar.



La correlación entre Act_com y Adaptabilidad es de 0.151. Esta correlación es significativa a un nivel de 0.05 (bilateral), lo que indica que hay menos de un 5% de probabilidad de que esta correlación sea producto del azar.

La correlación entre Flexibilidad y Adaptabilidad es de 0.256. Esta correlación es altamente significativa a un nivel de 0.01 (bilateral), lo que indica que hay menos de un 1% de probabilidad de que esta correlación sea producto del azar.

Estos resultados sugieren que hay una correlación positiva moderada entre Act_com y Flexibilidad, una correlación positiva débil pero significativa entre Act_com y Adaptabilidad, y una correlación positiva fuerte y significativa entre Flexibilidad y Adaptabilidad. Refiere la prueba correlativa entre dimensión y variable empleando el Rho de Spearman. Donde se identificó una significancia (p valor = 0.001 menor a 0.05). Asimismo, se evidencia un rango de 0.242, el cual se indica como, correlación positiva media. Es decir, es hipótesis alterna H_a . Es decir, entre mayor sea las actividades complementarias, mayor será la dinámica familiar en los estudiantes universitarios.

4.2. DISCUSIÓN

El actual estudio, logro determinar la relación entre la actividad comercial y la dinámica familiar. Los primeros resultados, demostraron que, algunas veces los estudiantes tienen una buena motivación en la inserción a la actividad comercial con el 87.36%, así mismo la actividad comercial tiene relación con la cohesión familiar con el 66.32% Asimismo, el valor correlativo obtenido fue de “ $r=0,248$ ” y significancia de “0.001” mediante el Rho Spearman. Lo cual, si existe relación entre variables. En otras



palabras, la actividad comercial se relaciona de manera significativa con la dinámica familiar. Es decir, se acepta la Ha.

Los resultados del estudio son similares a otros estudios, como el estudio de Paye (2018) donde indican que la actividad comercial de la mujer influye significativamente en la dinámica de su familia, además indica que, se deben implementar programas y proyectos para fortalecer la vida familiar y profesional a través del desarrollo de proyectos de capacitación, seminarios y conferencias para las mujeres empresarias y sus familias sobre la combinación de las responsabilidades domésticas y profesionales. La importancia de organizar y distribuir su tiempo, así como proporcionar apoyo y afecto a sus hijos, es fundamental para mantener y garantizar la unidad familiar, así como la participación en actividades que promuevan la vida familiar, para fortalecer los lazos afectivos a través de la comunicación y las relaciones familiares. Asimismo, en el estudio de Lemoine et al. (2019) precisa que la actividad comercial tiene gran influencia en la sostenibilidad económica de los negocios existentes en la localidad, ya que, se precisa en esta investigación que, existe mano de obra local, con capacidad para afrontar los retos de educación y formación para alcanzar los objetivos de sostenibilidad a nivel empresarial.

Por otro lado, en el estudio de Ruiz (2017) no se encontró asociación entre la dinámica familiar con el desempeño académico. Ya que, el 61.2% tiene buen nivel en motivación para continuar con sus estudios universitarios, a pesar de ser condicionados, por otro lado, en la variable dinámica familiar, la población no obtuvo puntuación en las escalas medio y alto, de acuerdo al resultado, ante este resultado de esta investigación, precisa que se debe de fomentar proyectos de Escuela de Padres, que puede ofrecer cursos, talleres y conferencias para padres de alumnos, promoviendo temas como la



gestión de conflictos, la comunicación asertiva, los límites claros, la negociación familiar, etc., por otra parte, indica que se debe brindar la formación de orientación profesional a los estudiantes que aún no están seguros para ayudarles a confirmar o determinar su orientación profesional, a su vez, introducir sistemáticamente una entrevista con los padres de los estudiantes internacionales, de los estudiantes con padres divorciados y de los estudiantes con puntuaciones mínimas en el examen de acceso. El objetivo es conocer mejor la dinámica de estas familias en términos de unidad familiar, comunicación y gestión de conflictos.

Por otra parte, en el estudio de Rosalba (2017) determinó una adecuada comunicación, lo cual esta juntamente con la dinámica familiar facilitando en el estudiante los procesos de socialización en entornos amplio y complicados, asimismo, las normas empleadas por los padres, se precisa que se hacen cumplir de manera positiva. Sin embargo, Araujo, et al. (2021) refiere en su tesis sobre la dinámica familiar que, ambos grupos se aprecia un mayor nivel de apertura frente a la madre y mayor nivel de problemas de comunicación con el padre, a su vez, precisan que, la muestra debería ampliarse a ciudades de la región andina (conocida como la Sierra en Perú), lo que sería útil para comparar el nivel de comunicación entre padres y alumnos en diferentes culturas, ya que, una de las limitaciones del estudio es que no se tuvo en cuenta la variable "tipo de familia", ya que no sólo hay familias nucleares, sino también familias monoparentales y familias extensas. Seguidamente, en la investigación de Salcedo (2017) concluye que, la dinámica familiar influye significativamente en el estado emocional de los estudiantes, donde la dinámica familiar caracterizada por las relaciones familiares, la comunicación familiar y los conflictos familiares, influyen en el estado emocional de los estudiantes, ante ello la investigación, indica que se debe proporcionar asesoramiento continuo a los padres para que pasen más tiempo con sus hijos, establezcan amistades, mejoren la



comunicación entre padres e hijos y apoyen así el equilibrio de las capacidades emocionales de los alumnos y, a través de esta retroalimentación, sus capacidades personales.

Asimismo, Monterrey (2018) también aclara que la dinámica familiar se relaciona significativamente con la autoestima en los estudiantes, sin embargo, este estudio recalca que debe fomentar en la institución actividades como talleres, sesiones educativas y ferias informativas para los alumnos con el fin de involucrarlos en el proceso de desarrollo de su autoestima, así como talleres con los padres para mejorar la convivencia familiar, seguido del trabajo con los alumnos con baja autoestima a través de la orientación y el asesoramiento psicológico. Mientras en el estudio de Solano y Espinoza (2017) concluyo en su tesis que la dinámica familiar tiene correlación significativa estadísticamente en el rendimiento académico, además precisa que esto es debido a que la dinámica familiar de los beneficiarios es inadecuada, puesto que existe un ambiente familiar conflictivo, familias desintegradas la cual se relaciona negativamente en el rendimiento académico – notas desaprobatorias porque las familias no se involucran en el desempeño escolar de su hijo. Igualmente, Benavente (2017) refiere que la dinámica familiar tiene correlación significativa estadísticamente en el rendimiento académico, en contraste indica que se debe de promover concursos de investigación sobre los puntos fuertes y débiles de las infraestructuras escolares y las estrategias de enseñanza y aprendizaje; desarrollar diversas medidas para mejorar los niveles de rendimiento en consulta con los profesores, por ejemplo, mejorar los servicios de biblioteca y los concursos de innovación; promover el acceso a los eventos de investigación y la publicación de los trabajos de los estudiantes. Sin embargo, Garzón, et al. (2021) concluyo que las responsabilidades que debía cumplir los estudiantes al interior del hogar aumentaron, ya que no tenían los mismos recursos, ni ayuda externa que antes de la pandemia.



Es decir, estos resultados demuestran que, en cuanto más se impulse la actividad comercial, mejor será su dinámica familiar en los estudiantes. Ya que se precisa que, la actividad comercial representa vital importancia para los negocios, locales comerciales que existen. Aportan además a la sustentabilidad económica de las comunidades a partir del alcance que logren las actividades de comercialización y por consiguiente al desarrollo económico de esta área (Lemoine, et al., 2019). Y por otra parte la dinámica familiar es una dimensión que aborda de manera global la estabilidad familiar, del clima familia sano y estable del estudiante se logre la participación de su familia y el apoyo emocional en el desarrollo del estudiante, por lo cual se describe este asunto tan esencial (Arango, 2015).



V. CONCLUSIONES

PRIMERA. La investigación evidencia que, si existe relación entre la actividad comercial y la dinámica familiar. En síntesis, los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, tienen una buena relación con sus padres, también la economía familiar es sumamente importante para el desarrollo y fortalecimiento del grupo familiar; en tal sentido, entre más actividad comercial perciban los estudiantes, mejor será su dinámica familiar.

SEGUNDA. Se conoce que, si existe relación significativa entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes, por lo que la relación es altamente significativa. De tal manera, los estudiantes se incursionan en la actividad comercial por complementar la economía familiar, ya que muchos de los estudiantes no tienen ingresos suficientes para cubrir el gasto educativo surgiendo así trabajos independientes que son una alternativa de subsistencia.

TERCERA. Se establece que, si existe relación significativa entre los beneficios económicos de la actividad comercial con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes, el cual es una correlación positiva media. En tal sentido, entre más ingreso económico, mejor será la dinámica familiar en los estudiantes. Porque les permitirá crecer como familia y solventar los gastos diarios, los estudiantes podrán dedicarse mayor tiempo a las actividades académicas sin ninguna presión económica.

CUARTA. Se identificó que, si existe relación significativa entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la



flexibilidad y la adaptación familiar, el cual es una correlación positiva media. En otras palabras, entre más actividades complementarias perciban los padres, mejor será su dinámica familiar. Al realizar los padres diferentes tipos de actividades para la complementación de los ingresos, garantizando el acceso y brindando mayor oportunidad a sus hijos en la educación, salud y bienestar social cubriendo también las necesidades que requieran en el hogar.



VI. RECOMENDACIONES

PRIMERA. Realizar programas que fomenten la concientización y prevención en el estudiante, a través de campañas informativas, vinculadas a la realidad de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano. Asimismo, ejecutar sesiones de promoción con relación a la socialización del entorno que vive a la actividad económica y la dinámica familiar, de tal forma que se aprecie la transmisión de aspectos de los padres a los hijos, ya que esta contribuye en su desarrollo personal y social.

SEGUNDA. Se recomienda a la Universidad Nacional del Altiplano, fomentar charlas con profesionales de economía, psicología, sociología, trabajo social y de educación que puedan identificar, focalizar y fortalecer en los padres de familia y estudiantes universitarios conocer más sobre el tema de la planificación de la economía, el cual no perjudique su entorno familiar y rendimiento académico.

TERCERA. Organizar talleres en la misma Universidad para los padres de familia, el cual fortalezca sus relaciones afectivas, cuyo fin estimule mejores climas familiares y que estos sean saludables para el entorno del estudiante universitario, donde predomine el amor, unión, comunicación entre todos los integrantes y como tal erradicar los conflictos del entorno.

CUARTA. Se recomienda motivar y fomentar en los estudiantes universitarios para que se esfuercen para poder lograr un buen rendimiento académico y que este sea satisfactorio pese a su economía familiar.



QUINTA. Se recomienda a los nuevos investigadores emplear ambas variables con otro tipo de metodologías que generen nuevos conocimientos, ya que se evidencio carencia de investigaciones relacionadas a la presente investigación.



VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcaraz, M. R. (2018). La actividad comercial y su evolución. *Economía de la empresa*.

Obtenido de <https://docplayer.es/62217566-La-actividad-comercial-y-su-evolucion.html>

Álvarez, S. A. (2013). *Las actividades complementarias vulnera los derechos laborales de los trabajadores establecidos en la constitución de la república del Ecuador*.

Universidad Nacional de Loja. Obtenido de

<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/5793/1/Santiago%20Arturo%20%c3%81lvarez%20Castillo.pdf>

Arango, A. M., Cataño, Y. A., & Gómez, J. D. (2020). *Dinámica interna de las familias*

en relación con la construcción de las habilidades sociales de las y los niños del grado cuarto de la Institución Educativa María de los Ángeles Cano Márquez,

Medellín 2019 - 2020. Universidad de Antioquia. Obtenido de

https://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/16964/10/ArangoAlexandra_2020_FamiliaHabilidadesEscuela.pdf

Arango, W. (2015). *Influencia de la dinámica familiar en el rendimiento académico y disciplinario de los estudiantes de la Jornada Diurna de la Institución*

Educativa Fontidueño. Corporación Universitaria Minuto de Dios. Obtenido de

https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/4216/1/TP_ArangoWilfer_2015.pdf

Araujo, E. D., Díaz, M., & Díaz, J. Y. (septiembre de 2021). Dinámica familiar en

tiempos de pandemia (COVID -19): comunicación entre padres e hijos

adolescentes universitarios. *Revista Venezolana de Gerencia*. Obtenido de



<https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/36270/3880>

0

Arévalo, D. (18 de Mayo de 2021). *¿Qué son los ingresos en mis finanzas personales y familiares?* Obtenido de <https://www.tributi.com/mis-finanzas-personales/que-son-los-ingresos-en-mis-finanzas-personales-y-familiares>.

Arias, J. L. (2020). *Proyecto de Tesis: Guía para la elaboración*. Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú.

Barboza, M., Moori, I., Zárate, S., López, A., Muñoz, K., & Ramos, S. (agosto de 2017). Influencia de la dinámica familiar percibida en el proyecto de vida en escolares de una institución educativa de Lima. *Psicología Escolar e Educativa*. Obtenido de *Psicología Escolar e Educativa*

Barroso, A., & Barriuso, C. (2014). Las empresas familiares. *unex*. Obtenido de https://www.unex.es/conoce-la-unex/centros/eia/archivos/iag/2014/2014_04%20Las%20empresas%20familiares.pdf

BCR. (2017). *Glosario términos técnicos y conceptos económicos*. Obtenido de <https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/cuadro/815469993.pdf>.

Behar, D. S. (2008). *Metodología de la Investigación*. Editorial Shalom. Obtenido de https://www.academia.edu/28294782/Libro_metodologia_investigacion_Behar_1_

Benavente, E. F. (2018). *Influencia de la dinámica familiar en el rendimiento escolar de los cadetes de la IEPM Colegio Militar Francisco Bolognesi de Arequipa. 2017*. Obtenido de



<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/874/Benavente-Melendez-Emmely.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bonilla, C. F., & Ronquillo, C. Y. (2020). *Influencia de la dinamica familiar en el rendimiento academico de cinco estudiantes de grado octavo de la Institucion Educativa San Agustin año 2020. Estudio de caso*. Fundacion Universitaria de Popayán. Obtenido de <http://unividafulp.edu.co/repositorio/files/original/4b97412212b03cc932b11ce3e54cc6b5.pdf>

Bravo, J. L. (02 de agosto de 2019). La familia, eje de toda actividad económica. *El Peruano* . Obtenido de <https://elperuano.pe/noticia/82060-la-familia-eje-de-toda-actividad-economica>

Cabanillas, D. C., & Pereira, K. (2020). *Nivel de habilidades sociales en los estudiantes del Ceba Clorinda Matto de Turner, Cusco-2020*. Universidad Autónoma de Ica. Obtenido de <http://repositorio.autonomadeica.edu.pe/bitstream/autonomadeica/692/3/Kilsen%20Pereira%20Arenas-Diana%20Cabanillas.pdf>

Cahuas, D. A., & Gonzales, J. C. (2021). *Dinámica familiar en hogares de los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 20389 San Graciano, Aucallama-Huaral, 2021*. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Obtenido de <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/5654/CAHUAS%20Y%20GONZALES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Canteli, A. (21 de septiembre de 2019). *Control de la actividad comercial*. Obtenido de <https://www.openkm.com/es/blog/control-de-la-actividad-comercial.html>.



- Cardona, E. A., Martínez, N., & Klimenko, O. (08 de Febrero de 2017). Estudio sobre las dinámicas familiares de los adolescentes infractores del programa AIMAR del municipio de Envigado, durante el año 2016. Obtenido de <https://revistas.iue.edu.co/index.php/katharsis/article/view/863/1253>
- Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación*. San Marcos.
- Casares, E. (marzo de 2008). La función de la mujer en la familia. principales enfoques teóricos. *Revista de Ciencias Sociales*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4959/495950229003.pdf>
- Castillo, C. (12 de febrero de 2021). Aproximación crítica a la regulación de la subcontratación de las actividades complementarias vía intermediación laboral. *Revistas UDEP*. Obtenido de https://revistas.udep.edu.pe/derecho/article/download/2300/2048?inline=1#_ftn15
- Chong, E. G. (2017). *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/270/27050422005/html/>
- Congreso de la república. (09 de julio de 2014). *Ley universitaria*. Obtenido de <https://leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/Textos/30220.pdf>.
- Córdova, I. (2018). *Instrumentos de investigación*. Lima: San Marcos.
- Crespo, M. A. (2010). *Lecciones de hacienda Pública Municipal*. Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/563/Actividad%20comercial.htm>
- Cruz, W. (2021). *El comercio electrónico y la actividad comercial en los comercios textiles de Gamarra, periodo 2019*. USMP. Obtenido de



https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/9460/%c3%a1valos_ace.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Demarchi, G., Aguirre, M., Yela, N., & Viveros, E. (2015). Sobre la dinámica familiar. Revisión documental. *Cultura Educación y Sociedad*.

Dongil, E., & Cano, A. (2014). *Habilidades sociales*. SEAS. Obtenido de https://bemocion.sanidad.gob.es/comoEncontrarmeMejor/guiasAutoayuda/docs/guia_habilidades_sociales.pdf

Flórez, A. C., Cubillos, M. P., & Uribe, K. C. (2020). Habilidades sociales para la vida en estudiantes entre 16 y 19 años de edad de tres programas académicos de una universidad privada. *Revista Biumar*. Obtenido de <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/RevistaBiumar/article/view/2326/2558>

Frías, M., Haro, Y., & Artiles, I. (5 de Noviembre de 2016). Las habilidades cognitivas en el profesional de la Información desde la perspectiva de proyectos y asociaciones internacionales. *Revista Investigación Bibliotecológica*.

Gallego, P. (2019). Dinámica interna familiar como espacio educativo para la construcción de ciudadanía*. *Educación y Educadores*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eded/v22n3/2027-5358-eded-22-03-377.pdf>

Garzón, C., Moreno, S., & Sarmiento, M. (2021). *Dinámicas familiares, experiencia universitaria y autopercepción de salud mental durante el COVID-19*. Pontificia Universidad Javeriana . Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/54478/Din%c3%a1m>



icas%20familiares%2c%20experiencia%20universitaria%20y%20autopercepci
%c3%b3n%20de%20salud%20mental..pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hernández, R. A., & Coello, S. (2008). *El paradigma cuantitativo de la investigación científica*. Editorial Universitaria.

Hernández, R., & Mendoza, C. (2019). *Metodología de la investigación*. (D. A. Obregón, Ed.). MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A.

Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2019). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill.

INEI. (2018). *Tasa de analfabetismo*. Gobierno del Perú. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1680/cap06.pdf

INEI. (2020). *Pobreza monetaria alcanzó al 30,1% de la población del país durante el año 2020*. Obtenido de <https://m.inei.gov.pe/prensa/noticias/pobreza-monetaria-alcanzo-al-301-de-la-poblacion-del-pais-durante-el-ano-2020-12875/>.

IPE. (2021). *Puno se ubica entre las regiones menos competitivas según INCORE 2021 de IPE*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/puno-se-ubica-entre-las-regiones-menos-competitivas-segun-incore-2021-de-ipe/#:~:text=Adem%C3%A1s%2C%20detalla%20que%20Puno%20se,inferior%20en%20el%20pilar%20Laboral.>

IPE. (2022). *INCORE 2022: conoce a las regiones más y menos competitivas del Perú*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/incore-2022-conoce-a-las-regiones-mas-y-menos-competitivas-del-peru/>.



- Lemoine, F. Á., Delgado, Y. L., & Hernández, N. R. (20 de octubre de 2018). Análisis de la actividad comercial para la sostenibilidad en los negocios del Cantón Sucre. *Revista Digital, FCE - UNLP*. Obtenido de <https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/article/view/4335/8341>
- Lemoine, F. Á., Delgado, Y. L., & Hernández, N. R. (junio de 2020). Análisis de la actividad comercial para la sostenibilidad en los negocios del Cantón Sucre. *Revista Digital FCE - UNLP*. Obtenido de <http://www.scielo.org.ar/pdf/cadmin/n15/2314-3738-cadmin-15-97.pdf>
- Lemoine, F. Á., Hernández, N. R., Castellano, G., & Castro, R. P. (20 de noviembre de 2019). La actividad comercial y su influencia en la sostenibilidad económica en negocios comerciales de la Parroquia de Manta. Ecuador 2019. *Información, Tecnología y Empresa*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7863417>
- Llamazares, A., & Urbano, A. (27 de Mayo de 2020). Autoestima y habilidades sociales en adolescentes: el papel de variables familiares y escolares. *Pulso Revista de educación*. Obtenido de <https://revistas.cardenalcisneros.es/index.php/PULSO/article/view/385/317>
- Maggio, M. (2018). *Habilidades del siglo xxi. Cuando el futuro es hoy Documento Básico*. Fundación Santillana. Obtenido de https://www.fundacionsantillana.com/PDFs/XIII_Foro_Documento_Basico_WE B.pdf
- Marta, R. (octubre de 2008). Pragmatismo, sociología fenomenológica y comunicología. Acción y comunicación en William James y Alfred Schütz. *Red*



de Revistas Científicas de América Latina. Obtenido de

<https://www.redalyc.org/pdf/1995/199520727004.pdf>

Mayra, R. M. (2016). *Funcionalidad familiar en los estudiantes del tercer año del nivel secundario de I.E.T, "Maria Inmaculada" Huancayo- 2015*. Universidad Nacional del Centro del Perú. Obtenido de

https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/807/TTS_58.pdf?sequence=1

Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. Directiva N° 001-2020-MIDIS que regula la operatividad del Sistema de Focalización de Hogares. obtenido de

http://www.sisfoh.gob.pe/index.php?option=com_jdownloads&view=category&catid=3&Itemid=765

MIMP. (08 de agosto de 2022). *MIMP aprueba el Reglamento del Centro de Altos Estudios contra la Violencia hacia las Mujeres y los Integrantes del Grupo familiar*. Obtenido de <https://observatorioviolencia.pe/mimp-aprueba-el-reglamento-del-centro-de-altos-estudios-contra-la-violencia-hacia-las-mujeres-y-los-integrantes-del-grupo-familiar/>.

Ministerio de Trabajo y Promoción Social. (2003). *Texto Unico Ordenado del D. Leg.*

N° 728, Ley de Formación y Promoción Laboral. Obtenido de

https://www.cmp.org.pe/wp-content/uploads/2020/02/Ley_de_Formacion_y_Promocion_Laboral.pdf.

Mondragon, A. (Enero de 2014). Uso de la correlación de spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *ResearchGate*. Obtenido de

https://www.researchgate.net/publication/281120822_USO_DE_LA_CORREL



ACION_DE_SPEARMAN_EN_UN_ESTUDIO_DE_INTERVENCION_EN_F
ISIOTERAPIA

- Monterrey, J. L. (2018). *Dinámica familiar y autoestima en los estudiantes del Centro Pre Universitario Wilmani de la ciudad de Ayacucho, 2018*. Universidad Alas Peruanas. Obtenido de https://repositorio.uap.edu.pe/jspui/bitstream/20.500.12990/8571/1/Tesis_Din%C3%A1mica_Autoestima_Estudiantes.pdf
- Morán, G. G., Vega, F. Y., & Mora, R. A. (2018). Análisis de la relación entre el ingreso familiar mensual y el costo de la canasta básica en el Ecuador. Periodo 1982 – 2017. *Revista Espacios*. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p36.pdf>
- OECD. (2021). *Ingresos*. Obtenido de <https://www.oecdbetterlifeindex.org/es/topics/income-es/#:~:text=vivienda%20de%20calidad,-,El%20ingreso%20familiar%20disponible%20neto%20ajustado%20es%20la%20cantidad%20de,gastar%20en%20bienes%20o%20servicios.>
- Olabarrieta, X. (2016). *El comercio urbano como factor de competitividad de las ciudades. Modelo de análisis de su estructura y evolución: aplicación a la ciudad de Bilbao (1982 - 2014)*. Universidad Euskal Herriko del País Vasco Unibertsitatea. Obtenido de https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/20581/TESIS_OLABARRIETA_ARNAIZ_XABIER.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Paye, R. N. (2018). *Influencia de la actividad comercial de la mujer en la dinámica de su familia, caso plaza San José de Juliaca 2017*. UNAP. Obtenido de



http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9814/Paye_Choque_Raqueel_Nivia.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pelayo, M. B. (2012). Capital social y competencias Profesionales: Factores condicionantes para la inserción laboral. *Eumed*. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2013/1250/factores-proceso-insercion-laboral.html>

Pino, R. (2018). *Metodología de la investigación*. San Marcos.

Pizarro, O. (2018). *La dinámica familiar y su relación con la predisposición a la ludopatía en los estudiantes de la Institución Educativa Secundaria Gaona Cisneros – Sicuani, 2017*. UNAP. Obtenido de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7324/Pizarro_Veronica_Oshin.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Quintero, L. (diciembre de 2018). Cambios y transformaciones en las familias Latinoamericanas. *Revista latinoamericana de estudios de familia*. Obtenido de http://biblioteca.clacso.edu.ar/Colombia/juridicasysoc-uc/20190206064424/Rlef10_2_Completa.pdf

Rayo, P., Cuesta, M. C., Ayensa, A. M., & Roncal, J. A. (2013). *Proceso integral de la actividad comercial*. McGraw-Hill/Interamericana de España, S.L. Obtenido de http://190.116.26.93:2171/mdv-biblioteca-virtual/libro/documento/2HwFF0QDQQUaHy8B953EyP_PROCESO_INTEGRAL_DE_LA_ACTIVIDAD_COMERCIAL.pdf



- Reglamento de Evaluación del Aprendizaje. (2020). *Transparencia UNAP*. Obtenido de <https://transparencia.unap.edu.pe/documentos/academicos/Reglamento%20de%20Evaluaci%C3%B3n%20del%20Aprendizaje%202020.pdf>.
- Ríos, C. (abril de 2009). El impacto económico de la familia. *UNIS*. Obtenido de https://fadep.org/wp-content/uploads/2016/10/F-4_IMPACTO_ECONOMICO_FAMILIA.pdf
- Ritzer, G. (1993). *Teoría sociológica contemporánea*. Mc Graw Hill. Obtenido de http://ual.dyndns.org/biblioteca/Sociologia/Pdf/Unidad_04.pdf
- Rosalba, A. F. (diciembre de 2017). Dinámica familiar en estudiantes universitarios de nuevo ingreso. *Encuentro Educativo*. Obtenido de <https://produccioncientificaluz.org/index.php/encuentro/article/view/32614/34090>
- Ruiz, E. (2017). *Aspectos de la dinámica familiar y motivacionales asociados al desempeño académico en estudiantes universitarios condicionales en una institución privada de México*. Tecnológico de Monterrey. Obtenido de https://repositorio.tec.mx/bitstream/handle/11285/622452/Tesis%20final_Edith%20Ruiz.pdf?sequence=2
- Saenz, P. Y. (2020). *Factores prevalentes que influyen en la inserción laboral de los egresados del Pregrado de Universidades Públicas y Privadas del Perú 2018*. Universidad Norbert Wiener. Obtenido de https://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/4090/T061_09630784_M.pdf?sequence=1&isAllowed=y



- Salcedo, M. I. (2017). *Dinámica familiar y su influencia en el estado emocional de los estudiantes de la Institución Educativa Secundaria Agropecuario Phara, Sandia, Puno- 2017*. UNAP. Obtenido de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/6776/Salcedo_Chahuara_Melva_Imelda.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Silvestre, I., & Huamán, C. (2019). *Pasos para elaborar la investigación y la redacción de la tesis universitaria*. San Marcos.
- Solano, D., & Espinoza, L. R. (2017). *La dinamica familiar y su relacion en el rendimiento academico de los beneficiarios de la Ong The Peru Children 'S Trust- Huancayo*. Universidad Nacional del Centro del Perú. Obtenido de <https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/3423/Solano%20Yallico.pdf?sequence=1>
- SUNEDU. (04 de octubre de 2019). *Sobre el trabajo de investigación para obtener el grado de bachiller y la tesis para el título profesional*. Obtenido de <https://www.sunedu.gob.pe/sobre-trabajo-investigacion-para-obtener-grado-bachiller-tesis-para-titulo-profesional/#:~:text=La%20Ley%20Universitaria%20se%20C3%B1ala%20que,graduados%20deben%20participar%20en%20ella>.
- Universidad Nacional del Altiplano. (marzo de 2015). *Reglamento de tutoria universitaria*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/366894362/Reglamento-Tutoria-UNAP-15-07-2015-CU-Final>.



Universidad Nacional del Altiplano. (2022). *Plan Estratégico Institucional*. UNAP.

Obtenido de <https://transparencia.unap.edu.pe/documentos/PEI%202022-2025%20UNA.pdf>

Vásquez, M. D. (2017). *Habilidades sociales en adolescentes del 4to. grado de secundaria de la Institución Educativa secundaria Julio Cesar Escobar del Distrito San Juan de Miraflores, Lima, periodo 2017*. Universidad Científica del Perú. Obtenido de <http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstream/handle/UCP/311/V%C3%81SQUEZ-1-Trabajo-Habilidades.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Yucra, Y. J. (2021). Tutoría a través de redes sociales, una necesidad en el bienestar subjetivo. *McGraw-Hill Interamericana*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7892845>



ANEXOS

Anexo A. Matriz de consistencia

Título: La actividad comercial y la dinámica familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022.

Problema	Hipótesis	Objetivos	VARIABLES	Dimensiones	Indicadores	Métodos	Prueba estadística
<p>Problema general</p> <p>¿Cómo se relaciona la actividad comercial y la dinámica familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022?</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Existe relación significativa entre la actividad comercial y la dinámica Familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a. Existe relación significativa entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022.</p> <p>b. Existe relación significativa entre los beneficios económicos de la actividad comercial con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022.</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar la relación entre la actividad comercial y la dinámica familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a. Relación entre las razones de incursión a la actividad comercial con la cohesión y comunicación familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022</p>	<p>Variable I</p> <p>Actividad comercial</p>	<p>Factores que influyen para la inserción</p> <p>Beneficio económico</p> <p>Actividades complementarias</p> <p>Cohesión</p> <p>Flexibilidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tradición familiar - Necesidad económica - Complementar la economía familiar - Percepción del progreso y crecimiento - Proporción de reinversión - Gastos diarios - Presión económica familiar <ul style="list-style-type: none"> - Otras actividades - Situación emocional - Responsabilidades económicas - Complementar la actividad - Situación académica - Unión - Tiempo en familia - Acuerdo familiar - Toma de decisiones - Reunión familiar - Reglas - Plantea 	<p>Tipo</p> <p>Descriptivo-correlacional y de corte transversal</p> <p>Diseño</p> <p>No experimental</p> <p>Enfoque</p> <p>Cuantitativo</p> <p>Población</p> <p>16608 estudiantes</p> <p>Muestra</p> <p>169 estudiantes</p> <p>Técnica de recolección de datos:</p> <p>Encuesta</p>	<p>Medidas de tendencia por medio de la aplicación de Rho de Spearman</p>

<p>b. ¿cuál es la relación entre los beneficios económicos de la actividad comercial con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022?</p>	<p>c. Existe relación significativa entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022</p>	<p>b. Relación entre beneficios percibidos con la satisfacción y la afectividad familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022.</p>	<p>Variable 2</p>	<p>Comunicación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Intercambio - Consultas - Función - Flexibilidad - Asertividad - Escucha reflexiva - Empatía - Respeto - Comunicación permanente 	<p>Instrumentos Cuestionario Escala de Likert Actividad comercial Cuestionario Escala de Likert Dinámica comercial</p>	
<p>c. ¿cuál es la relación entre las actividades complementarias que desarrollan los padres de los estudiantes con la flexibilidad y la adaptación familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022?</p>	<p>Hipótesis estadística Ha = Hipótesis alterna Ha. Existe relación significativa entre la actividad comercial y la dinámica Familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022 Ho = Hipótesis nula Ho: No existe relación significativa entre la actividad comercial y la dinámica Familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022</p>	<p>c. Relación entre Actividades complementarias y flexibilidad y adaptación en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022</p>					

Anexo B. Cuadro de operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala Likert por ítem	Escala/medición por dimensión	Escala/medición por variable	Técnica/Instrumento
Variable 1 Actividad comercial	Factores que influyen para la inserción	<ul style="list-style-type: none"> - Tradición familiar - Necesidad económica - Complementar la economía familiar 	1, 2, 3,	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Algunas veces 4. Casi siempre 5. Siempre	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Algunas veces 4. Casi siempre 5. Siempre	1. Nunca 2. Casi nunca 3. Algunas veces 4. Casi siempre 5. Siempre	Encuesta/ Cuestionario Actividad comercial aplicado en los estudiantes
	Ingreso económico	<ul style="list-style-type: none"> - Percepción del progreso y crecimiento de reinversión - Gastos diarios - Presión económica familiar 	4, 5, 6, 7,				
	Actividades complementarias	<ul style="list-style-type: none"> - Otras actividades - Situación emocional - Responsabilidades económicas - Complementar la actividad - Situación académica 	8, 9, 10, 11 12,				
	Cohesión	<ul style="list-style-type: none"> - Unión - Tiempo en familia - Acuerdo familiar - Toma de decisiones - Reunión familiar 	1, 2, 3, 4, 5				

Variable 2 Dinámica familiar	Flexibilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Reglas - Plantea - Intercambio - Consultas - Función - Flexibilidad 	6, 7, 8, 9, 10, 11	1. Nunca 2. Algunas veces 3. Siempre	Encuesta/ Cuestionario Dinámica familiar aplicado en los estudiantes
	Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> - Asertividad - Escucha reflexiva - Empatía - Respeto - Comunicación permanente 	12, 13, 14, 15, 16	1. Nunca 2. Algunas veces 3. Siempre	
	Adaptación	<ul style="list-style-type: none"> - Funciones - Cambio de situación - Problemas - Adaptación - Apoyo familiar 	17, 18, 19, 20, 21	1. Nunca 2. Algunas veces 3. Siempre	
	Satisfacción	<ul style="list-style-type: none"> - Conformidad - Tiempo en familia - Afectividad - Comunicación - Recursos - Solución 	22, 23, 24, 25, 26, 27	1. Nunca 2. Algunas veces 3. Siempre	
	Efectividad	<ul style="list-style-type: none"> - Afectividad - Comprensión - Expresa - Demostración - Empatía 	28, 29, 30, 31, 32,	1. Nunca 2. Algunas veces 3. Siempre	



Anexo C. Instrumentos de investigación

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

Preguntas sociodemográficas para el encuestado(a).

a) **Genero.**

Masculino

Femenino

b) **Edad**

De 16 a 20 años

De 21 a 25 años

De 26 a 30 años

c) **Composición familiar**

Con ambos padres

Cuenta con solo uno de los padres

Con otros miembros de la familia extensa

Madre/padre y nueva pareja

Otros

d) **Estado civil de los padres.**

Solero(a)

Casado(a)

Unión de hecho de o
conviviente

Separado(a)

e) **Nivel de formación académica de la madre.**

Primaria

Secundaria

Técnico Universitario

Especialización

Maestría

f) **Nivel de formación académica del padre.**

Primaria

Secundaria

Técnico Universitario

Especialización

Maestría

g) **Nivel de formación académica del jefe de la familia.**

Primaria

Secundaria

Técnico Universitario

Especialización

Maestría

h) **Antigüedad en la actividad comercial**

De menos de 5 años

Entre 5 a 10 años



Entre 10 a 20 años
Mas de 20 años

i) Tipo de negocio

Venta de maquinaria
Transporte
Textil
Droguería
Gastronomía
Abarrotes
Especería
Licorería
Autopartes
Otros

j) Ingreso promedio de su familia

Menos de S/. 700
De S/. 700 a S/. 1000
De S/. 1000 a S/. 1500
De S/. 1500 a S/. 2500
De S/. 2500 a S/. 3500
Mas de S/. 3500 años

k) Área de estudio

Sociales
Biomédicas
Ingenierías

l) Auto evaluación del rendimiento académico

Excelente de “17 - 20”
Bueno de “14 - 16”
Regular de “11 - 13”
Deficiente de “00 - 10”

ASPECTOS GENERALES DEL INSTRUMENTO ACTIVIDAD COMERCIAL

Nombre del instrumento : Actividad comercial.
Autor : Elaborado por Yudith Yovana Lope Ancco y Vianey Cahuana Pacha, 2022.
N° de ítems :12.
Aplicación : Estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, aplicación en forma colectiva o individual.
Duración : 20 minutos.
Finalidad : Evaluar la actividad comercial de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, tanto en su dimensión: ingreso económico, factores que influyen para la inserción y actividades complementarias.



INSTRUMENTO DE LA VARIABLE ACTIVIDAD COMERCIAL

Estimado colaborador (a), a continuación, se le presenta un cuestionario con 12 preguntas para evidenciar la actividad comercial de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano. Se le solicita llenar con total sinceridad y libertad, sus respuestas se mantendrán confidenciales y solo se utilizará para fines académicos. Marque con una X.

	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
	1	2	3	4	5
N.º	Variable: Activad comercial				Alternativas
	Ítems				1 2 3 4 5
Dimensión 1: Factores influyentes para la inserción					
1	La tradición familiar de ser comerciantes influyó en la inserción y/o continuidad del negocio (mis abuelos venden, mis padres y por ende a mí también me corresponde)				
2	Su familia se dedica la actividad comercial porque posee poco ingreso económico				
3	Los ingresos de la actividad comercial complementan su economía familiar				
Dimensión 2: Ingreso económico					
4	El ingreso económico que percibe por el negocio les favorece para que puedan progresar y crecer como familia				
5	El ingreso económico que percibe su familia de la actividad comercial genera más ganancias que el de un trabajo de oficina				
6	La actual situación económica familiar les permite solventar los gastos diarios				
7	El ingreso económico que percibe su familia de la actividad comercial solventa las necesidades familiares				
Dimensión 3: Actividades complementarias					
8	Los padres frecuentemente se encuentran fuera de casa desarrollando otras actividades				
9	Los padres se preocupan por la situación emocional de sus hijos				
10	Los padres asignan a sus hijos responsabilidades económicas				
11	Los miembros de su hogar complementan sus ingresos con otra actividad distinta a la comercial				
12	los padres se preocupan por la situación académica de sus hijos				

ASPECTOS GENERALES DEL INSTRUMENTO ACTIVIDAD COMERCIAL



Nombre : Dinámica familiar.
 Autor : Elaborada por la por David Olson (1980).
 N° de ítems : 32.
 Aplicación : Estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, aplicación en forma colectiva o individual.
 Duración : 30 minutos.
 Finalidad : Evaluar dinámica familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano-Puno, 2022, tanto en su dimensión: cohesión, flexibilidad, comunicación, adaptación, satisfacción y efectividad.

INSTRUMENTO DE LA VARIABLE: DINÁMICA FAMILIAR

Estimado colaborador (a), a continuación, se le presenta un cuestionario con 32 preguntas para evidenciar la dinámica familiar de los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano. Se le solicita llenar con total sinceridad y libertad, sus respuestas se mantendrán confidenciales y solo se utilizará para fines académicos. Marque con una X.

		Nunca	Algunas veces	Siempre			
		1	3	5			
N.º	Variable: dinámica familiar				Alternativas		
	Ítems				1	2	3
Dimensión 1: cohesión							
1	Nos sentimos más unidos entre nosotros que con otras personas que son de otras familias						
2	Nos gusta pasar el tiempo libre en familia						
3	Padres e hijos se ponen de acuerdo con la disciplina que se aplicara en la familia						
4	Cuando se toma una decisión muy importante toda la familia está presente						
5	Los fines de semana son compartidos por todos los miembros de la familia						
Dimensión 2: flexibilidad							
6	En nuestra familia las reglas se cambian de acuerdo a las circunstancias						
7	Con facilidad podemos planear actividades en la familia						
8	Intercambiamos los quehaceres del hogar entre nosotros						
9	Consultamos unos con otros en la familia para tomar decisiones.						
10	Considera usted que las funciones de su familia habitualmente son demasiadas rígidas						
11	Existe flexibilidad en las normas que tiene su familia						



Dimensión 3: comunicación			
12	Conversan entre ustedes los problemas que tiene en su familia		
13	Existe una buena comunicación entre todos los miembros que componen la familia		
14	Cuando surge un problema se tiene en cuenta la opinión de los miembros de la familia		
15	A la hora de tomar decisiones se consulta a todos los miembros de la familia		
16	La comunicación es permanente en los miembros de su familia		
Dimensión 4: adaptabilidad			
17	Cada miembro de nuestra familia asume su lugar y funciones respectivas cuando es necesario		
18	Cuando se tiene dificultades nuestra familia cambia el modo de hacer las cosas		
19	Nuestra familia soporta las Inclemencias del tiempo v los problemas que se presentan		
20	Los integrantes de la familia se adaptan a los cambios laborales		
21	En caso de que termas problemas tos miembros de tu familia te apoyan en resolverla		
Dimensión 5: satisfacción			
22	Estas satisfecho con el apoyo que recibes de tu familia cuando tienes problemas		
23	Estas satisfecho con el tiempo que compartes con tu familia.		
24	Estas satisfecho con la afectividad que te brindan cada uno de los miembros de la familia		
25	Estas satisfecho con el grado de comunicación que tienes al interior de tu familia.		
26	Estas satisfecho con los recursos que te proporcionan los miembros de tu familia cuando emprendes actividades para tu desarrollo personal		
27	Estas satisfechos con la forma de cómo resuelven los problemas los miembros de tu familia.		
Dimensiones 6: afectividad			
28	Sientes que tu familia te quiere		
29	Demuestran comprensión tus padres en situaciones difíciles de algún miembro de la familia		
30	Los padres expresan su afecto en algún miembro de la familia		
31	Los miembros de tu familia en la vida diaria demuestran expresiones de amor dentro del grupo familiar		
32	Los miembros de tu familia en situaciones de tristeza demuestran afectividad		

Gracias por participar



DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD DE TESIS

Por el presente documento, Yo Vianey Cahuaña Pachá
identificado con DNI 70849970 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado

Sociología

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación denominada:
" La actividad comercial y la dinámica familiar en
los estudiantes de la Universidad Nacional del
Altiplano - Puno, 2022. "

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

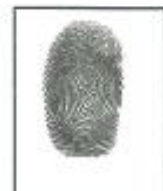
Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a las disposiciones legales vigentes y a las sanciones correspondientes de igual forma me someto a las sanciones establecidas en las Directivas y otras normas internas, así como las que me alcancen del Código Civil y Normas Legales conexas por el incumplimiento del presente compromiso

Puno 07 de Julio del 20 23

FIRMA (obligatoria)



Huella



DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD DE TESIS

Por el presente documento, Yo Yudith Youana Iope Ancco
identificado con DNI 76619375 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado
Sociología

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación denominada:
"La Actividad Comercial y la Dinámica Familiar en los
estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano -
Puno, 2022."

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y no existe plagio/copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a las disposiciones legales vigentes y a las sanciones correspondientes de igual forma me someto a las sanciones establecidas en las Directivas y otras normas internas, así como las que me alcancen del Código Civil y Normas Legales conexas por el incumplimiento del presente compromiso

Puno 07 de Julio del 2023


FIRMA (obligatoria)



Huella



AUTORIZACIÓN PARA EL DEPÓSITO DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Por el presente documento, Yo Vianey Cahuana Pachá,
identificado con DNI 70849970 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado

Sociología
informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación denominada:

“ La actividad comercial y la dinámica familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano- Puno, 2022. ”

para la obtención de Grado, Título Profesional o Segunda Especialidad.

Por medio del presente documento, afirmo y garantizo ser el legítimo, único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los documentos arriba mencionados, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los “Contenidos”) que serán incluidos en el repositorio institucional de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno.

También, doy seguridad de que los contenidos entregados se encuentran libres de toda contraseña, restricción o medida tecnológica de protección, con la finalidad de permitir que se puedan leer, descargar, reproducir, distribuir, imprimir, buscar y enlazar los textos completos, sin limitación alguna.

Autorizo a la Universidad Nacional del Altiplano de Puno a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con sus Repositorios Institucionales. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.

En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Autorizo que los Contenidos sean puestos a disposición del público a través de la siguiente licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Puno 07 de Julio del 2023

FIRMA (obligatoria)



Huella



AUTORIZACIÓN PARA EL DEPÓSITO DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Por el presente documento, Yo Yudith Youana Iope Incco
identificado con DNI 76619375 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado

Sociología

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación denominada:

"La Actividad Comercial y la Dinámica Familiar en los estudiantes de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, 2022."

para la obtención de Grado, Título Profesional o Segunda Especialidad.

Por medio del presente documento, afirmo y garantizo ser el legítimo, único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los documentos arriba mencionados, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los "Contenidos") que serán incluidos en el repositorio institucional de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno.

También, doy seguridad de que los contenidos entregados se encuentran libres de toda contraseña, restricción o medida tecnológica de protección, con la finalidad de permitir que se puedan leer, descargar, reproducir, distribuir, imprimir, buscar y enlazar los textos completos, sin limitación alguna.

Autorizo a la Universidad Nacional del Altiplano de Puno a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con sus Repositorios Institucionales. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.

En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Autorizo que los Contenidos sean puestos a disposición del público a través de la siguiente licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Puno 07 de Julio del 2023


FIRMA (obligatoria)



Huella