

“Año de fortalecimientos de la soberanía nacional”

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD  
PROGRAMA ACADÉMICO DE SICOLOGÍA**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y FACTORES  
MOTIVACIONALES QUE INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE  
UN GRUPO DE JÓVENES PARA REALIZAR PRÁCTICAS EN  
UN GIMNASIO DE IQUITOS. 2022.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO  
EN PSICOLOGÍA**

**AUTORA:**

**BACH. PSIC. JAHZEEL ALEXANDRA MEZA INGA**

**ASESOR: Psic. OWSALDO PRO CONCEPCION, Mgr.**

**REGIÓN LORETO – PERU**

**2022**



*"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"*

**CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP**

El presidente del Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú - UCP

Hace constar que:

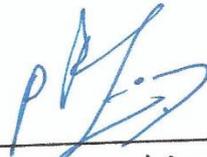
El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**"CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y FACTORES MOTIVACIONALES QUE  
INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE UN GRUPO DE JÓVENES PARA REALIZAR  
PRÁCTICAS EN UN GIMNASIO DE IQUITOS. 2022."**

De los alumnos: **JAHZEEL ALEXANDRA MEZA INGA**, de la Facultad de Ciencias de la Salud, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **6% de plagio**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 01 de Diciembre del 2022.



Dr. César J. Ramal Asayag  
Presidente del Comité de Ética – UCP

CJRA/ri-a  
517-2022

## Document Information

<b>Analyzed document</b>	UCP_CCSALUD_2022_TSP_JAHZEELMEZA_V1.pdf (D150018323)
<b>Submitted</b>	2022-11-17 16:39:00
<b>Submitted by</b>	Comisión Antiplagio
<b>Submitter email</b>	revision.antiplagio@ucp.edu.pe
<b>Similarity</b>	6%
<b>Analysis address</b>	revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com

## Sources included in the report

<b>SA</b>	<b>Capítulo_4_PSAFDE.pdf</b> Document Capitulo_4_PSAFDE.pdf (D128037584)		<b>2</b>
<b>SA</b>	<b>submission.docx</b> Document submission.docx (D76265810)		<b>1</b>
<b>W</b>	URL: <a href="http://webspace.ship.edu/cgboer/maslowesp.html">http://webspace.ship.edu/cgboer/maslowesp.html</a> Fetched: 2022-11-17 16:39:00		<b>5</b>
<b>SA</b>	<b>TESIS FINAL GINA ASCUE Y CARLOS QUISPE.docx</b> Document TESIS FINAL GINA ASCUE Y CARLOS QUISPE.docx (D48410877)		<b>18</b>
<b>SA</b>	<b>Tesis final entrega Oscar Cravero_AGM_14.07.20.docx</b> Document Tesis final entrega Oscar Cravero_AGM_14.07.20.docx (D77425804)		<b>3</b>

## Entire Document

i FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD PROGRAMA ACADÉMICO DE PSICOLOGÍA "Año de fortalecimientos de la soberanía nacional" INFORME DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRAFICAS Y FACTORES MOTIVACIONALES QUE INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE UN GRUPO DE JÓVENES PARA REALIZAR PRÁCTICAS EN UN GIMNASIO DE IQUITOS. 2022. PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN PSICOLOGÍA AUTORA: BACH. PSIC. JAHZEEL ALEXANDRA MEZA INGA ASESOR: Psic. OWSALDO PRO CONCEPCION, Mgr. REGIÓN LORETO – PERU 2022

ii CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

iii TESIS APROBADA EN SUSTENTACIÓN PUBLICA DEL DÍA MES AÑO 2022, EN EL AUDITORIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ, EN LA CIUDAD DE IQUITOS – PERU MIEMBROS DEL JURADO ..... Psic. , Mgr. PRESIDENTE DEL JURADO ..... Psic. , Mgr. MIEMBRO DEL JURADO ..... PSIC. , MGR. ASESOR

iv DEDICATORIA A Dios: por permitirme tener la fuerza pese a las adversidades para terminar mi carrera. A mi hijo, Jareck: por ser mi motivo para querer salir adelante todos los días de mi vida. A mis padres: por su esfuerzo para concederme la oportunidad de estudiar y por su constante apoyo a lo largo de mi vida.

v AGRADECIMIENTOS A mis padres por ayudarme y apoyarme siempre con sus consejos y su ejemplo de perseverancia, rectitud, integridad y ética. A mis profesores por compartir y poder tomar en cuenta sus conocimientos. A Dios por permitirme sonreír nuevamente y tener salud para concluir mis metas. iii

vi ACTA DE SUSTENTACIÓN

## **DEDICATORIA**

***A Dios:*** por permitirme tener la fuerza pese a las  
adversidades para terminar mi carrera.

***A mi hijo, Jareck:*** por ser mi motivo para querer salir  
adelante todos los días de mi vida.

***A mis padres:*** por su esfuerzo para concederme la  
oportunidad de estudiar y por su constante apoyo a lo largo  
de mi vida.

## **AGRADECIMIENTOS**

A mis padres por ayudarme y apoyarme siempre con sus consejos y su ejemplo de perseverancia, rectitud, integridad y ética.

A mis profesores por compartir y poder tomar en cuenta sus conocimientos.

A Dios por permitirme sonreír nuevamente y tener salud para concluir mis metas.

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Con Resolución Decanal N° 1253-2022-UCP-FCS, del 25 de Octubre del 2022, la Facultad de Ciencias de la Salud, de la UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ – UCP, designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional a los señores:

⚡ Psic. Mgr. Juan Alfonso Méndez del Águila                      Presidente  
⚡ Psic. Alfredo Deifilio Neyra Cisneros                              Miembro

Como Asesor: Psic. Mgr. Oswaldo Bartolomé Pro Concepción.

En la ciudad de Iquitos, siendo las 12:00 p.m. horas, del día Viernes 16 de Diciembre del 2022, a través de la plataforma ZOOM, supervisado por el Secretario Académico del Programa Académico de SICOLOGÍA – de la Universidad Científica del Perú; se constituyó el Jurado para escuchar la Sustentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional: **"CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y FACTORES MOTIVACIONALES QUE INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE UN GRUPO DE JÓVENES PARA REALIZAR PRÁCTICAS EN UN GIMNASIO DE IQUITOS. 2022"**.

Presentado por la sustentante: **JAHZEEL ALEXANDRA MEZA INGA.**

Como requisito para optar el TÍTULO PROFESIONAL de: **LICENCIADO EN PSICOLOGIA.**

Luego de escuchar la Sustentación y formuladas las preguntas las que fueron:

..... *Resultos del factoricamente* .....

El Jurado después de la deliberación en privado llegó a la siguiente conclusión:

La Sustentación es: **APROBADO POR** *Unanimidad* **CON NOTA :** *18* .....

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el Acta.

  
Psic. Mgr. Juan Alfonso Méndez del Águila Presidente

  
Psic. Alfredo Deifilio Neyra Cisneros  
Miembro

CALIFICACIÓN:	Aprobado (a) Excelencia	:	19-20
	Aprobado (a) Unanimidad	:	16-18
	Aprobado (a) Mayoría	:	13-15
	Desaprobado (a)	:	00-12

## HOJA DE APROBACION

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL, DENOMINADO:  
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRAFICAS Y FACTORES  
MOTIVACIONALES QUE INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE UN GRUPO DE  
JÓVENES PARA REALIZAR PRÁCTICAS EN UN GIMNASIO DE IQUITOS.  
2022.



Psic. Mgr. Juan Alfonso Méndez del Águila  
Presidente



Psic. Alfredo Deifilio Neyra Cisneros  
Miembro



Psic. Mgr. Oswaldo Bartolomé Pro Concepción  
Asesor

CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y FACTORES  
MOTIVACIONALES QUE INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE UN GRUPO  
DE JÓVENES PARA REALIZAR PRÁCTICAS EN UN GIMNASIO DE  
IQUITOS. 2022.

**Autor (a): BACH. PSIC. JAHZEEL ALEXANDRA MEZA INGA**

**RESUMEN**

Se llevó a cabo una investigación cuyos principales objetivos fueron: a) Determinar las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos; b) Determinar los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos y c) Determinar la relación que existe entre las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes y su motivación para realizar prácticas en un gimnasio de la ciudad de Iquitos. La muestra del estudio, seleccionada con método no probabilístico de tipo criterial, estuvo conformada por 60 personas entre adolescentes, jóvenes y adultos jóvenes que radican en la ciudad de Iquitos y se hallan inscritos en un conocido gimnasio de esta ciudad. A esta muestra se le aplicó un cuestionario demográfico y el cuestionario de medición de los motivos para la actividad física. Revisada: Mpam-r (Motives For Physical Activity Measure-Revised) de Frederick y Ryan, 1993. Modificada por Ryan, Frederick, Lepes, Rubio, y Sheldon, (1997). Esta prueba fue previamente validada y confabulada para nuestro medio. Se trató de un estudio descriptivo, de corte transversal, con enfoque cuantitativo y con un diseño no experimental. Se obtuvieron las estadísticas descriptivas para todas las dimensiones de la motivación para las actividades en gimnasio consideradas en el instrumento (Mejorar habilidades y destreza físicas; Realizar actividades recreativas; Mejorar la apariencia física; Ampliar las relaciones sociales; Realizar actividades saludables (Fitness)). Se aplicó para comprobar la relación planteada la Razón Chi Cuadrado. Se

plantearon las conclusiones y recomendaciones del caso. El procesamiento y los resultados se presentaron con los respectivos gráficos y tablas. Se utilizó el programa estadístico SPSS Versión 25.

**Palabras Clave:** Datos de filiación, Factores Motivacionales, Actividades de gimnasio.

SOCIODEMOGRAPHIC CHARACTERISTICS AND MOTIVATIONAL  
FACTORS THAT INFLUENCE THE DECISION OF A GROUP OF YOUTH  
TO CARRY OUT INTERNSHIPS IN A GYM IN IQUITOS. 2022.

**Author: BACH. PSIC. JAHZEEL ALEXANDRA MEZA INGA**

**ABSTRACT**

An investigation was carried out whose main objectives were: a) Determine the sociodemographic characteristics of a group of young people to carry out internships in a gym in Iquitos; b) Determine the motivational factors that influence the decision of a group of young people to do internships in a gym in Iquitos and c) Determine the relationship between the sociodemographic characteristics of a group of young people and their motivation to do internships in a gym in Iquitos. The study sample, selected with a non-probabilistic method of the criterial type, was made up of 60 people including adolescents, youth and young adults who live in the city of Iquitos and are enrolled in a well-known gym in this city. A demographic questionnaire and the questionnaire for measuring the reasons for physical activity were applied to this sample. Revised: Mpam-r (Motives For Physical Activity Measure-Revised) by Frederick and Ryan, 1993. Modified by Ryan, Frederick, Lipes, Rubio, & Sheldon, (1997). This test was previously validated and made reliable for our environment. It was a descriptive, cross-sectional study, with a quantitative approach and a non-experimental design. Descriptive statistics were obtained for all dimensions of motivation for gym activities considered in the instrument (Improve physical skills and dexterity; Perform recreational activities; Improve physical appearance; Expand social relationships; Perform healthy activities (Fitness)). The Chi Square Ratio was applied to verify the proposed relationship. The conclusions and recommendations of the case were raised. The processing and the results were presented with the respective graphs and tables. The statistical program SPSS Version 25 was used.

**Keywords:** Filiation data, Motivational Factors, Gym activities.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
Portada	
Constancia de originalidad de trabajo de investigación	ii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Acta de sustentación	vi
Hoja de aprobación	vii
Resumen	viii
Abstract	x
Índice de contenido	xii
Índice de tablas	xiv
Índice de figuras	xv
1. Introducción	16
2. Planteamiento del problema	56
3. Objetivos	56
5.1 Objetivo general	56
5.2 Objetivos específicos	56
4. Variables	57
5. Operacionalización de las variables	57
6. Metodología	58
6.1. Tipo y diseño de investigación	58
6.2. Población y muestra	59
6.3. Técnicas e instrumentos	59
6.4. Proceso de recolección de datos	62
6.5. Análisis de datos	62
6.6. Consideraciones éticas	63
7. Resultados	65
8. Discusión	75
9. Conclusión	77
10. Recomendaciones	78

11. Referencias Bibliográficas	79
Anexos	83
Anexo Nro. 01: Matriz de consistencia	84
Anexo Nro. 02: Carta de presentación a la institución	85
Anexo Nro. 03: Carta de aceptación	86
Anexo Nro. 05: Instrumento de Estudios	87

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Nº</b>	<b>Título</b>	<b>Pág.</b>
01	Distribución de la muestra según edad	61
02	Distribución de la muestra según género	62
03	Distribución de la muestra según estado civil	63
04	Distribución de la muestra según zona de procedencia	64
05	Distribución de la muestra según interés por mejorar las habilidades físicas	65
06	Distribución de la muestra según su interés en realizar actividades recreativas	65
07	Distribución de la muestra según su interés por mejorar su apariencia física	66
08	Distribución de la muestra por su interés por ampliar sus relaciones sociales	66
09	Distribución de la muestra por su interés realizar actividades saludables	67
10	Edad y mejora de las habilidades físicas	67
11	Edad y mejora de la apariencia física	68
12	Edad y mejora de la apariencia física	69

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Nº</b>	<b>Título</b>	<b>Pág.</b>
01	Distribución según edad	61
02	Distribución según género	62
03	Distribución de la muestra según estado civil	63
04	Distribución de la muestra según procedencia	64

## 1. INTRODUCCIÓN

### Antecedentes

#### a) Antecedentes internacionales

Soledad Spatacioli, Estefanía (2020) estudió los factores motivacionales relacionados con la práctica físico-deportiva en adolescentes de 15 a 19 años de los Centros Deportivos de la Ciudad de Punta Alta. Argentina. Señala que diversos estudios indican una marcada disminución del interés y de la participación en actividades físicas y deportivas en la población joven, básicamente durante la adolescencia. El entrenamiento y la competición son contextos ideales para estimular el compromiso deportivo del adolescente, siempre y cuando exista una adecuada motivación, ya que éste es el mecanismo para lograr el interés por la práctica físico-deportiva. El objetivo principal de la investigación fue estudiar los factores motivacionales que influyen positivamente en el interés por la práctica físico-deportiva en adolescentes de 15 a 19 años de los Centros Deportivos de la ciudad de Punta Alta. Se analizaron los climas motivacionales y el apoyo a la autonomía por parte del entrenador, la satisfacción de las necesidades psicológicas básicas, la motivación auto determinada, las relaciones sociales y la adherencia a la práctica. Se analizaron las relaciones entre dichas variables de forma correlacional, y en segundo lugar, se profundizó en su estudio utilizando una metodología cualitativa. Se administró un cuestionario a una muestra total de 120 deportistas de diferentes centros deportivos de la ciudad de Punta Alta (de edades comprendidas entre los 15 y los 19 años). Además, 18 de estos deportistas fueron entrevistados. Entre los resultados encontrados, se destacan que: se obtuvieron dos perfiles motivacionales diferentes, un perfil autodeterminado - no autodeterminado, y un perfil moderadamente motivado. Los

resultados de los modelos de ecuaciones estructurales presentados mostraron que factores sociales como el clima motivacional, el apoyo a la autonomía y las metas sociales influían en la satisfacción de las necesidades psicológicas básicas de autonomía, competencia y relación con los demás. La satisfacción de estas necesidades predijo la motivación intrínseca, y ésta predijo la intención del deportista de continuar siendo físicamente activo. Además, los resultados del análisis de contenido de las entrevistas mostraron: la coexistencia de diferentes motivaciones más o menos auto determinadas para la práctica de su deporte; la aparición de la regulación integrada entre algunos de estos jóvenes deportistas; la importancia del apoyo a la autonomía y de la satisfacción de las necesidades psicológicas básicas para la motivación y el compromiso deportivo.

Salgado Cruz, Omayra (2017) estudió los factores de motivación de los adultos mayores que promueven su participación en un programa de actividad física. Señala que la actividad física ayuda en la mejora de la salud, reduce la morbimortalidad y promueve una mejor calidad de vida al individuo, particularmente en la etapa de la vejez. Por otro lado, la motivación es un elemento clave para adoptar estilos de vida saludable como lo es la realización de actividad física. El objetivo fue analizar los factores motivacionales intrínsecos y extrínsecos que influyen en las conductas y el compromiso deportivo por parte de la población adulta mayor en Puerto Rico. Se realizó un estudio epidemiológico transversal con metodología cuantitativa mediante cuestionario auto completado en una muestra de 104 adultos mayores de 60 años o más, del Programa Camina y Respira (CAMPIRA). Se realizó una prueba piloto. El instrumento utilizado fue una adaptación al instrumento de

Markland et. al, conocido por sus siglas en inglés (EMI-2, 1997), modificado por Capdevila et. al, conocido por sus siglas en español (AMPEF, 2004). Se determinó su confiabilidad y validez. Los hallazgos favorecen el uso y aplicación de la teoría de autodeterminación para identificar los factores que motivan a adultos mayores a mantener un estilo de vida saludable. Los factores motivacionales, particularmente el factor intrínseco de competencia, deben tenerse en cuenta en el momento de desarrollar estrategias que promuevan la participación y adherencia de la actividad física en el adulto mayor físicamente activo; siendo necesario estimular el uso de estos factores en el momento de desarrollar guías que favorezcan la planificación, promoción y provisión de actividad física a fin de lograr cambios hacia estilos de vida saludables. Igualmente, sienta las bases para estudios posteriores donde se analicen con mayor precisión aspectos relevantes y fundamentales de comportamiento respecto a la participación y adherencia en programas de actividad física de la población de adultos mayores en Puerto Rico.

Gálvez Mella, Claudia y cols. (2015) analizaron los factores motivacionales que inducen a la práctica de actividad física de los estudiantes de educación física de Santiago de Chile. Se sustentó en la teoría de la autodeterminación (Esta teoría trata sobre la personalidad y motivación humana, basándose en el principio que, al cumplirse las necesidades psicológicas básicas, tales como, autonomía, competencia y relacionamiento social, tienden a presentar comportamientos vinculados a estas necesidades que posibilitan el bienestar psicológico basado en la satisfacción de las necesidades psicológicas básicas: competencia, autonomía y relación con los demás, para lograr altos niveles de motivación). Su objetivo esencial fue conocer las

propiedades psicométricas de la Escala de Mediadores Motivacionales en el Deporte (EMMD) tal como se presentaban en estudiantes de educación física de Santiago de Chile y establecer los niveles de satisfacción de las necesidades motivacionales. La muestra fue de 212 estudiantes de tres universidades evaluados con el EMMD. El EMMD fue reducido a 18 ítems, quedando tres factores que explicaban el 58,342% de la varianza, presentando un valor global de confiabilidad de 0,911. Tanto varones como damas consideraban que sus compañeros de entrenamiento son amables, confían en su fuerza y se sienten satisfechos cuando pueden elegir actividades de entrenamiento. Se concluyó que el EMMD era un instrumento válido y confiable que podía ser aplicado en estudiantes de educación física de Chile. Se encontró que la satisfacción de cada una de las necesidades no presenta diferencias significativas con respecto al sexo, curso y jornada de estudio.

Almagro Torres, Bartolomé Jesús (2012) estudió los aspectos motivacionales relacionados con la adherencia a la práctica deportiva competitiva en adolescentes, en España. Indica que el entrenamiento y la competición pueden ser contextos ideales para fomentar el compromiso deportivo del adolescente, siempre que tenga una adecuada motivación para realizar la práctica físico-deportiva. Los resultados de los modelos presentados mostraron que factores sociales como el clima motivacional, el apoyo a la autonomía, las metas de logro y las metas sociales influían en la satisfacción de las necesidades psicológicas básicas de autonomía, competencia y relación con los demás. La satisfacción de estas necesidades predijo la motivación intrínseca, y ésta predijo la intención del deportista de continuar siendo físicamente activo. Además, los resultados del análisis de contenido de las entrevistas mostraron: la coexistencia de diferentes motivaciones más o menos autodeterminadas para la

práctica de su deporte. Se discutió los resultados según la teoría de la autodeterminación y de la teoría de metas de logro, proponiendo estrategias encaminadas a mejorar la motivación y el compromiso a la práctica en jóvenes deportistas.

Flórez Valencia, Leandro Leandro (2008) estudiaron la motivación para realizar actividades físico-deportivas en los estudiantes del Programa Ciencias del Deporte y la Recreación. U.T.P. 2008. La investigación se planteó como objetivo principal describir los factores motivacionales para la realización de actividad físico deportiva, en los estudiantes del Programa Ciencias del Deporte y la Recreación (PCDR) de la Universidad Tecnológica de Pereira (U.T.P), matriculados en el primer semestre y que relación mantenían con las variables socio demográficas de los mismos. La población fue de 684 estudiantes matriculados y la muestra poblacional fue de 246 personas, utilizando un muestreo probabilístico estratificado por semestres. A esta muestra se le aplicó el cuestionario: “Escala de Medida de los Motivos para la Actividad Física – Revisada; MPAM-R”, la cual fue validada y sometida a los respectivos estudios de confiabilidad mediante una prueba piloto aplicada a los estudiantes. Los datos recabados fueron analizados con el programa Microsoft Office Excel 2007, y el cruce de las variables socio demográficas y motivacionales, se realizó en el programa estadístico SPSS 11.5. Se encontró que la población del PCDR es de prevalencia masculina y perteneciente en su mayoría a los estratos socio económicos 2 y 3. La mayoría de los estudiantes realizan actividad físico deportivo en compañía o dirigidos por un profesional, el 5% de los estudiantes que realizan actividad físico deportiva, se dedican únicamente al deporte de las asignaturas y el 5% de la muestra no realiza actividad físico deportiva. Se confirmó que los estudiantes del PCDR tienen un nivel de

motivación general alto (81%), y sus principales motivos para hacer actividad físico deportiva, son la diversión y el Fitness/Salud, dando así, una pauta general de equidad entre la motivación intrínseca y extrínseca, a la cual corresponden ambos motivos respectivamente. A diferencia de otros estudios, se encontró que para los estudiantes del PCDR, 2008, la apariencia física no es un motivo primordial a la hora de realizar actividad físico deportiva, sin diferencias significativas entre géneros. Se encontró diferencias significativas entre los estratos socio económicos en cuanto a la diversión como factor motivacional. En algunos semestres se dio prioridad a lo social con respecto a otros. La competencia fue el tercer motivo más tenido en cuenta por los estudiantes y se encontraron diferencias significativas entre los semestres respecto a esta subcategoría. Se recomendó que, dado que los estudiantes tienen un buen nivel de motivación para la promoción de la actividad física saludable, se debe aprovechar esta disposición al interior de los espacios académicos e investigativos para la creación de estrategias favorables a este fin. Se recomienda realizar futuras actualizaciones y profundizaciones de este tipo de estudios, para observar los posibles cambios que se den con el tiempo y la aplicar las recomendaciones planteadas en el presente trabajo.

#### **b) Antecedentes nacionales**

Álvarez Quispe, Ruben Arturo (2021) estudió los niveles actitudinales hacia la Educación Física en estudiantes del Primer Grado de Secundaria de la Institución Educativa “Libertador Castilla” del Distrito de Aplao. El estudio se planteó como objetivos: a) Evaluar el Interés Individual hacia la educación física en los estudiantes del primer grado de secundaria de la institución educativa Libertador Castilla del distrito de Aplao, Arequipa 2021: b) Evaluar el Interés Cognoscitivo hacia la

educación física en los estudiantes del primer grado de secundaria de la institución educativa Libertador Castilla del distrito de Aplao, Arequipa 2021; c) Evaluar el Interés Teórico hacia la educación física en los estudiantes del primer grado de secundaria de la institución educativa Libertador Castilla del distrito de Aplao, Arequipa 2021; d) Identificar la Satisfacción hacia la educación física en los estudiantes del primer grado de secundaria de la institución educativa Libertador Castilla del distrito de Aplao, Arequipa 2021. El enfoque de investigación fue cuantitativo, el nivel de investigación fue el nivel básico, el tipo de investigación fue el correlacional y su diseño de investigación fue el descriptivo simple. El estudio se planteó hipotéticamente la existencia de una correlación positiva y significativa entre las variables consideradas.

Torres Roca, Janio (2019) investigó la motivación de logro para la clase de Educación Física en estudiantes de Primer Año de Secundaria en una Institución Educativa pública del Callao. Su objetivo fue determinar el nivel de motivación de logro para la clase de Educación Física en estudiantes de primer año de secundaria en una institución educativa pública del Callao. La metodología aplicada fue descriptiva simple, de diseño no experimental, descriptivo, de corte transversal. Se usó una muestra no probabilística de 80 estudiantes, cuyas edades oscilaban entre los 11 a 15 años, aplicando el Test de AMPET4 de Ruiz, Graupera y Moreno (2014) para evaluar los niveles de motivación de logro y sus dimensiones. Los resultados evidenciaron un predominio del nivel medio en la variable motivación de logro para la clase de Educación Física. Se encontró que los estudiantes de primero de secundaria se ubican en el nivel medio en Competencia motriz autopercebida, Competencia motriz comparada y, Ansiedad y agobio ante el

error; mientras que en la dimensión compromiso con el aprendizaje se obtuvo un nivel alto. No se encontraron diferencias significativas en la motivación de logro para la clase de Educación Física, de varones y mujeres.

Condori Chino, Jesús Manuel (2017) investigó las actitudes hacia la Educación Física de los estudiantes de la Institución Educativa Secundaria “Glorioso San Carlos” de la ciudad de Puno. Su objetivo general es determinar las actitudes hacia la Educación Física de los estudiantes. El diseño metodológico fue no experimental, el diseño fue descriptivo basado en encuestas y su población estuvo conformada por 1137 alumnos que, luego de aplicar la fórmula de muestro se obtuvo una muestra compuesta por 287 alumnos estudiantes del primero al quinto grado. Se aplicó el Cuestionario de Moreno y cols. Así como el cuestionario de Actitudes e Intereses Hacia la Educación Física. Los resultados mostraron que los estudiantes a nivel global tienen una actitud positiva en cuanto a valoración, dificultad, utilidad, empatía y preferencia de la educación física.

## **Marco teórico**

### **Concepto de Motivación**

Etimológicamente la palabra “motivación” se deriva del vocablo latino “movere”, que significa “mover”. En la actualidad, como es obvio su significado es mucho más amplio y complejo. Koontz (2012) manifiesta al respecto: “la motivación es un término general que se aplica a toda la gama de impulsos, deseos, necesidades, anhelos y otras fuerzas similares que inducen a la gente a hacer cosas”.

En general, por motivo se entiende aquello que incita a la acción, que la sostiene y le da dirección. La motivación incluye, pues, las necesidades, los deseos, los impulsos y las fuerzas que llevan a la

actividad. El concepto de motivo encierra dos elementos básicos: 1) Activación de la energía que lleva a la acción y; 2) Dirección o propósito determinado que asume el comportamiento. Fulmer (2009) se refiere a la motivación en los siguientes términos: “motivación es un concepto que designa los factores que mueven a los seres humanos para alcanzar sus objetivos”.

Certo (2013) amplía el concepto de motivación al señalar: “motivación es el estado interno de un individuo que lo hace comportarse en una forma que asegure el logro de alguna meta. En otras palabras, la motivación explica por qué las personas se comportan en la forma que lo hacen”.

Madsen (2007) señala que cuando existen diferentes tipos de expectativas, estas expectativas generan diferentes tipos de motivos, por lo que se debe concluir que hay un motivo humano universal cuando las mismas condiciones producen expectativas humanas universales. Estas condiciones pueden ser biológicas y culturales. Madsen (2007) cita a McClelland quien resume la cuestión como sigue: “Es significativo entonces hablar de motivos “comunes a todos los hombres“ (y animales) en la medida en que puedan identificarse las condiciones que dan regularmente origen a un cambio afectivo, a través de ordenamientos biológicos o culturales”.

En base a lo anterior, McClelland (1997) llega a la siguiente acerca del número de motivos universales: “El número de motivos posibles está entonces determinado por el número de expectativas que los psicólogos encuentran que ocurren de modo prácticamente universal, y que con frecuencia dan como resultado cambios afectivos, a través de la confirmación o no confirmación. No trataremos de enumerar aquí tales motivos comunes, pero nos parece que con estos dos criterios limitantes sería posible elaborar una no demasiado larga lista de motivos comunes a todos los hombres”.

Como por ejemplo de motivo universal el cual aparece como culturalmente determinado, se menciona el afán de logro, el cual está determinado por expectativas de carácter universal, las que a su vez están determinadas por las condiciones universales del desarrollo humano.

Hodgetts (2000) propone el siguiente esquema básico de la motivación y su proceso:

Sensación de Necesidad	Conducta destinada a satisfacer la necesidad	Necesidad Satisfecha
(Estado interno de equilibrio)	—————→	(Restablecimiento del equilibrio inicial)

Sobre la base de este esquema, Hodgetts plantea la existencia de tres aspectos comunes implicados en todo proceso de motivación:

- a) La motivación está asociada con lo que confiere energía a la conducta humana.
- b) La motivación está asociada con la forma en que se dirige o encauza dicha conducta.
- c) La motivación está asociada con lo que mantiene o sostiene dicha conducta.

En términos generales, la motivación es concebida por muchos autores como una situación interna del sujeto, estado que hace que se comporte de una manera que le permita alcanzar un objetivo o meta. Es decir, la motivación es uno de los procesos hipotéticos (no percibibles directamente) que se halla implicados en la determinación de las conductas. Respecto a las funciones que cumple la motivación, Eysenck (2005), señalan que la motivación en cuanto factor de activación puede explicar la conducta. Puede distinguirse entre los factores que determinan el grado general de activación del organismo y su estado de excitación y alerta (la motivación como fuente

energética), entre los factores que determinan por que un individuo ejecuta acciones específicas (la motivación como fuente de dirección de la conducta) y entre los factores que crea un rango de conducta con unidad e importancia comprensiva (la motivación como integradora del comportamiento).

Explicando lo anterior podemos decir que, para Eysenck la motivación cumple tres importantes funciones:

1. La motivación es una fuente de energía ya que impulsa al organismo a asumir determinados comportamientos.
2. La motivación dirige, es decir, orienta la conducta del sujeto en un sentido determinado (hacia la satisfacción de la necesidad).
3. La motivación integra y estructura el comportamiento total del sujeto y lo direcciona para satisfacer determinada necesidad.

### **Teorías sobre la motivación**

Respecto de las teorías de la motivación que se tratará en este punto indicamos que son las teorías de Maslow, Herzberg y McClelland por ser las más pertinentes al estudio. Mientras Maslow sustenta su teoría de la motivación en las diversas necesidades humanas (enfoque orientado hacia el interior), Herzberg basa su teoría en el ambiente externo y en el trabajo del individuo (enfoque orientado hacia el exterior). La teoría de McClelland hace referencia a los motivos sociales (externos) de carácter universal. Los enfoques de Herzberg y de Maslow, concuerdan en que permiten una configuración más amplia y rica con respecto de la motivación del comportamiento humano.

En los últimos años los teóricos de la motivación han ofrecido teorías importantes cada una de las cuales trata de explicar a su manera la naturaleza de la motivación. Estas teorías, según Fulmer (2009) pueden ser clasificadas en: “las teorías de contenido suponen que los

factores motivacionales deben encontrarse principalmente en el individuo. Una vez que se ha descubierto el motivador interno adecuado para cada tarea dada, se puede inducir a la persona que actúe en forma productiva y orientada al objetivo. Las teorías del proceso, por otra parte, suponen que los motivadores suelen ser externos al individuo. Los gerentes que sostienen la teoría del proceso de la motivación creerán más en el valor de la intervención administrativa para la motivación de la actividad del empleado.

Garrido Gutiérrez (2006) señala que un factor de suma importancia en el estudio y clasificación de las teorías motivacionales es la “homeoestasis”. Indica este autor que el germen de esta idea se encuentra en los estudios realizados a mediados del siglo XIX por Claude Bernard, a quien se le considera el padre de la medicina experimental. Bernard, interesado por el medio ambiente interno (milieu vital, milieu intérieur), encontró que éste oponía fuerte resistencia al cambio, que tendía a permanecer fijo, constante (La fixité).

Garrido Gutiérrez (2006) indica que Bernard encuentra que esta tendencia a la constancia posibilita la independencia del organismo respecto al medio externo. Esta independencia se hace tanto mayor, cuando más elevado esté el ser en la escala de organización, es decir, que posee un medio interior más completamente protector.

Específicamente el concepto de homeostasis (derivado de las palabras griegas homeo y stasis similar posición-), fue propuesto por el fisiólogo norteamericano Walter B. Cannon para referirse a las condiciones permanentes o estados estables que se mantienen en el organismo a través de procesos fisiológicos coordinados. De acuerdo con Cannon homeostasis es un concepto funcional: se refiere a una meta a conseguir: un organismo estabilizado (en estado de equilibrio).

La idea básica de la homeostasis es que se logra un estado estable, a través de mecanismos reguladores, que corrigen las desviaciones respecto a un estado inestable previo. Los estados estables se defienden cuando se detectan desviaciones producidas en su equilibrio las que tratan de corregirse a través de mecanismos estabilizadores que, por lo común se oponen al cambio. El desarrollo del modelo homeostático como explicatorio de la motivación humana, se produce en una época, en la que dominaba el conductismo como “paradigma” explicativo de la conducta (1930 – 1950). Durante el dominio del conductismo se produjo la exclusión de los procesos mentales y de la conciencia, proporcionando una visión mecanicista y determinista del organismo. Este concepto planteaba que el organismo era motivado por fuerzas externas (estímulos de fuera). La conducta viene condicionada por el estímulo, el organismo no puede anticipar las metas sino que depende de ellas.

La limitación del modelo homeostático es que explica la conducta física, tanto en su aspecto fisiológico, como motor, suscitando conductas, entre las que encuentran la respiración, la ingesta de sustancias alimenticias y de líquidos, la regulación de temperatura, la evitación de situaciones estimulares potencialmente peligrosas, que posibilitan la adaptación del organismo ante los cambios externos y que son indispensables para la supervivencia.

En términos de aprendizaje, puede señalarse que el modelo homeostático explica la conducta en función de eventos pasados. La dirección de la conducta, el tipo de acción manifestado por el organismo viene determinado por la experiencia previa. El logro de la meta es reforzante porque reduce el nivel de motivación del organismo.

Bajo la influencia del principio de supervivencia propuesto por la teoría de la evolución de Darwin, el modelo homeostático considera que el

organismo actúa una vez que se han producido diversos cambios en su interior, ante los cambios producidos en la estimulación externa, centrándose la mirada en el organismo.

**a) La teoría de Maslow**

Boeree (2007) señala que Maslow descubrió que ciertas necesidades prevalecen sobre otras. Por ejemplo, la sed debe ser satisfecha antes que el hambre ya uno puede estar sin comer unos cuantos días, pero solo podrá estar un par de días sin agua. En este sentido, la sed es una necesidad “más fuerte” que el hambre. En base a esta idea Maslow creó su famosa jerarquía de las necesidades. Maslow consideró cinco grandes bloques: las necesidades fisiológicas, necesidades de seguridad y reaseguramiento, la necesidad de amor y pertenencia, necesidad de estima y la necesidad de autorrealización.

Para Garrido Gutiérrez (2006) el enfoque de Maslow se ubica dentro de la escuela humanística la cual pone énfasis en la noción del yo y en sus esfuerzos de logro. Estas nociones constituyen las fuerzas globales o generales que proporcionan al sujeto de un sistema motivacional unificado. Para Maslow los esfuerzos del yo o afán de logro y de autorrealización son nucleares y representan un sistema motivacional ordenado jerárquicamente que organiza unifica los demás motivos (tales como, por ejemplo, el hambre, el sexo o la competencia). El motivo nuclear, es decir, el motivo de todos los motivos, el que organiza y ordena a los demás es: “el ser quien uno es verdaderamente”. Este motivo abarca todos los esfuerzos del organismo hacia el crecimiento y el desarrollo.

Para Maslow la base de la idea de la motivación está en la idea de que las personas poseen impulsos o necesidades básicas, a nivel orgánico que son las fuerzas modeladoras de la motivación

humana, que actúan de forma oculta pero segura. Sin embargo, Maslow estaba poco interesado en elaborar listas cuantitativas de las necesidades humanas básicas por lo que, a diferencia de otros autores y como buen humanista, propuso una pirámide de necesidades jerarquizada.

En la base de la pirámide se encuentra una necesidad maestra y específicamente humana (necesidades fisiológicas) mientras que en la cúspide se halla la tendencia al crecimiento y autorrealización, que gobierna y organiza a todas las demás. En la organización piramidal de las motivaciones propuesta por Maslow, las necesidades primarias o fisiológicas son las que determinan el comportamiento en tanto no son satisfechas. Para Maslow no puede lograrse la satisfacción plena de las necesidades superiores mientras no se estén logradas las necesidades básicas, de la misma manera que una especie no puede desarrollar necesidades superiores mientras deba dedicar la totalidad de sus esfuerzos y actividad a su supervivencia.

Para explicar cómo estas necesidades actúan como motivos que activan y dirigen la conducta humana, Maslow (Garrido Gutierrez, 2006) establece una distinción entre necesidades de carencia y necesidades de crecimiento. Dentro de las necesidades de carencia Maslow engloba las necesidades fisiológicas y los motivos de seguridad, pertenencia y valoración. Este autor considera que estas necesidades fisiológicas son básicas. Se requieren porque su ausencia limita el desarrollo. A medida que se satisfacen estas necesidades van surgiendo otras. Las necesidades fisiológicas (hambre, sed y sueño) ocupan la mente del sujeto hasta que son satisfechas; y cuando lo hacen, son las necesidades de protección y seguridad las que

ocupan la conciencia. De manera que, la gratificación de hambre, sed, etc., no sólo satisface determinadas necesidades fisiológicas, sino que, a la vez, da lugar a la necesidad de estar en un mundo comprensible, seguro y ordenado.

La presencia de cualquiera de las necesidades de carencia indica que la persona se encuentra en un estado de deprivación, es decir que, la persona que se preocupa por la comida, la seguridad en el trabajo, la pertenencia a un grupo y el estatus social es una persona deprivada. Maslow afirma que esta privación caracteriza la enfermedad humana. Este término indica que existe una incapacidad de acercarse al crecimiento y a la actualización. Sólo la persona que ha crecido, madurado y se ha desarrollado más allá de las necesidades de carencia se puede considerar una persona sana. Una vez las necesidades de carencia están satisfechas, comienzan a emerger las necesidades orientadas hacia el crecimiento lo que hace que la persona se sienta inquieta y descontenta, es decir, a pesar de no sentirse hambrienta, insegura, no-amada, ni inferior, empieza a sentir la necesidad de cumplir con su destino como persona.

Boeree (2007) indica que como ejemplo de autorrealización, se considera ubicadas dentro de este grupo algunas figuras históricas que a Maslow le parecían que cumplían con los criterios de ser auto-actualizadas. Se incluyeron en este angosto grupo personajes como Abraham Lincoln, Thomas Jefferson, Mahatma Gandhi, Albert Einstein, Eleanor Roosevelt, William James, Benedicto Spinoza, y otros. Luego se centró en sus biografías, escritos, actos y palabras de aquellos a los que conoció personalmente y así sucesivamente. De estas fuentes, desarrolló entonces una lista de cualidades similares a todo el grupo.

Otra forma en que Maslow aborda la problemática sobre lo que es auto actualización, es hablar de las necesidades impulsivas de los autorrealizados. Éstos necesitaban los siguientes valores para ser felices:

- Verdad, en vez de la deshonestidad.
- Bondad, mejor que maldad.
- Belleza, no vulgaridad o fealdad.
- Unidad, integridad y trascendencia de los opuestos, en vez de arbitrariedad o elecciones forzadas.
- Vitalidad de la vida.
- Singularidad, no uniformidad blanda.
- Perfección y necesidad, no inconsistencia o accidentalidad.
- Realización, en vez de ser incompleto.
- Justicia y orden, no injusticia y falta de ley.
- Simplicidad, no complejidad innecesaria.
- Riqueza, no empobrecimiento ambiental.
- Fortaleza, en vez de constricción.
- Alegría, no aburrimiento, ni falta de humor.
- Autosuficiencia, no dependencia.
- Búsqueda de lo significativo, no sensiblería.

De acuerdo a Mankeliunas (2007) para Maslow, las necesidades de un individuo están organizadas según una jerarquía relativa, de tal forma que las necesidades primarias o fisiológicas son las más importantes y las que determinan el comportamiento en tanto no sean satisfechas. El individuo no puede alcanzar la satisfacción de las necesidades de orden superior mientras no satisfaga las primarias e, igualmente, una especie no puede desarrollar necesidades superiores mientras tenga que dedicar la totalidad de su actividad a su supervivencia.

Son muchas las implicancias de la teoría de Maslow en las diferentes áreas de la Psicología. Desde el punto de vista de la psicología clínica, dicha teoría implica una definición de persona sana, implícita en algunas formas de terapia; pero probablemente las psicologías del trabajo y de la organizacional son las que más ha investigado sus implicancias.

De acuerdo con Maslow, las necesidades humanas tienen la siguiente jerarquía:

1. Necesidades fisiológicas (aire, comida, reposo, abrigo, etc)
2. Necesidades de seguridad (protección contra el peligro o las privaciones)
3. Necesidades sociales (amistad, pertenencia a grupos, etc)
4. Necesidades de estima (reputación, reconocimiento, autorrespeto, amor, etc).
5. Necesidades de autorrealización (realización del potencial, utilización plena de los talentos individuales, etc).

Esta jerarquía de necesidades presenta una configuración piramidal. Cofer (2006) manifiesta que Maslow presentó una lista de quince características de la persona autorrealizada, y dedica especial atención a algunas de ellas. Todas esas características representan hallazgos empíricos de los estudios de Maslow sobre la gente autorrealizada. Desafortunadamente, nos dice poco respecto a la naturaleza de este muestrario o sobre los métodos usados para estudiar a dichas personas. Más aún, varias características se mezclan.

Las 15 características son las siguientes:

1. Una percepción más eficiente de la realidad y relaciones más cómodas con ella. Esto significa que la gente autorrealizada capta de inmediato lo falso y espurio de otras personas, y la juzga con certeza. También distingue

“mucho más fácilmente que la mayoría, lo fresco, lo concreto y lo ideográfico que lo genérico, lo abstracto y lo clasificado”. Por consiguiente, vive más cerca de la realidad y a la naturaleza que la mayoría de las personas. También tolera la incertidumbre y la ambigüedad con mayor facilidad que otros.

2. Aceptación del yo y de los otros. Estas personas tienen, relativamente, poca culpa, vergüenza o ansiedad; es decir, se aceptan y aceptan sus varias características y no están a la defensiva.
3. Espontaneidad. Son especialmente espontáneas en sus pensamientos y otras tendencias cubiertas y así son, también, en sus conductas. Pero lo no convencional no es una marca de su conducta, pues no son informales por impresionar a otros, y pueden suprimir serlo para no perturbar a nadie.
4. Centrar problemas. No son egocentristas, sino más bien orientados a problemas externos, problemas importantes a los que se dedican, en el sentido de una misión vital.
5. Separación; la necesidad de intimidad. No les preocupa la soledad, e incluso la buscan; su objetividad es expresión de su separación.
6. Autonomía: independencia cultural y de ambiente. Son relativamente independientes de su ambiente, como surgieron las anteriores características.
7. Continua fresca en la apreciación. Derivan éxtasis, inspiración y fuerza de las experiencias fundamentales de la vida, en ocasiones incluso de cosas que han visto, oído o hecho muchas veces.
8. Experiencia mística o sentimiento oceánico. Estas experiencias surgen de varias situaciones; son “sentimientos de horizontes ilimitados que se abren ante la

visión, el sentimiento de ser simultáneamente más poderosos y también, de estar más desamparados que nunca antes, el sentimiento de un gran éxtasis, y de maravillarse y sentir temor, la pérdida de situación en el tiempo y en el espacio con, finalmente, convicción de que algo sumamente importante y valioso ha sucedido”.

9. Gemeinschaftsgefühl o interés social. Es un “sentimiento de identificación, simpatía y afección” por la humanidad, incluso aunque la persona autorrealizada esté preocupada por los muchos defectos de la especie.
10. Relaciones interpersonales. Estas son muy profundas y hondas, y generalmente se presentan con sólo algunos individuos, y no con muchos. La hostilidad que se demuestre será de reacción a una situación, y no crónica.
11. Estructura democrática de carácter. Respetan a la gente y pueden aprender de ella y con ella relacionarse, no importa el nacimiento, la raza, la sangre, la familia, etc.
12. Discriminación entre medios y fines. Los autorrealizados discriminan los fines o aquello por lo que luchan, de los medios para obtener dichos fines o aquello por lo que luchan, de los medios para obtener dichos fines a un grado que no logran otras personas. Por otra parte, a menudo gozan de los medios o de la conducta instrumental que lleva a un fin, cosa que disgustaría a personas más impacientes.
13. Sentido de humor. Esta gente tiende a ser filosófica y no hostil en su humor.
14. Creación. Cada uno tiene “un tipo especial de capacidad de creación, originalidad o inventiva de ciertas características peculiares”.
15. Resistencia a la inculturación. Van con la cultura, pero se separan de ella; es decir, son esencialmente autónomos

ante ella, aunque no especialmente informales de un modo conductual, como se dijo antes

Hodgetts (2011) señala que Maslow plantea algunos presupuestos dentro la jerarquía de las necesidades:

1. Las necesidades de bajo nivel (fisiológicas y de seguridad) deben satisfacerse antes que las de más alto nivel (estima y autorrealización).
2. Una necesidad satisfecha ya no sirve como motivador.
3. Varias necesidades afectan la conducta de un individuo en un momento dado.
4. Hay más formas de satisfacer las necesidades de alto nivel que las de bajo nivel.

Litterer (2009), señala que los modelos de motivación basados en las necesidades humanas, como el de Maslow, parecen correctos intuitivamente y son fáciles de ilustrar, pero en realidad, son difíciles validarlos. Por lo tanto, muy pocos estudios intentan poner a prueba el modelo de Maslow. La obra quizá más extensa hasta la fecha analiza lo que motiva a los ejecutivos (Porter) en nuestro EE.UU. y en muchos otros). Se obtuvieron un sinnúmero de datos, pero interesan dos en particular: 1) se encontró que en Estados Unidos y Gran Bretaña (no en los otros doce países estudiados) los ejecutivos satisfacían sus necesidades en forma jerárquica, 2) que las necesidades son independientes del nivel ejecutivo o país, y que consideraban más importantes las que menos probabilidades tenían de ser satisfechas.

La falta de estudios para probar nuevos modelos como el de Maslow no se debe a negligencia o a un descuido, sino a la dificultad para medir la intensidad de una necesidad a fin de correlacionarla con el comportamiento y con las metas. Por lo

tanto, las investigaciones empíricas casi siempre enfocan las metas (recompensas o, para usar el término cada día más de moda, incentivos) y la conducta por la que opta una persona para alcanzarlas. Debido a la opción implícita, nos parece adecuado denominar estas teorías como modelos cognoscitivos.

La teoría de Maslow sirve para explicar la motivación en el sentido de que identifica las necesidades y las describe. La teoría postula también la relación entre la satisfacción y la motivación de la necesidad, sosteniendo que sólo las necesidades no satisfechas desencadenan las conductas, y que en el caso de fuerzas de necesidad equivalentes, se deben satisfacer en primer lugar las de nivel más bajo. Si estos conceptos son válidos, pueden ser muy útiles para que los administradores prevean la conducta organizacional.

La investigación de la teoría ha creado problemas importantes: Uno de los problemas básicos que presenta la teoría de Maslow es que existen muy pocas evidencias que respalden la proposición de que: existen cinco niveles de necesidades. Es más, existen desacuerdos respecto a si la satisfacción de una necesidad activa de manera automática la siguiente necesidad dentro de la jerarquía. Además, no existen pruebas definitivas de que una vez que se satisface una necesidad disminuya su fuerza.

El segundo problema con el modelo de Maslow es que algunos resultados satisfacen más de una necesidad. Por ejemplo, un incremento salarial ayuda a un ejecutivo a satisfacer necesidades fisiológicas. Si el individuo percibía ya un salario bueno, el aumento le permitirá ahora adquirir cosas tales como carne de mejor calidad, ropa, un seguro médico más amplio y una casa mejor. Sin embargo, al mismo tiempo, el aumento le

ayudará a satisfacer necesidades de más alto nivel, tales como las sociales y las de autoestima. Ahora que el ejecutivo viste ropa mejor y vive en casa más agradable, aumentan sus oportunidades de frecuentar a un grupo de personas más ricas o importantes y las barreras sociales van en disminución. Esto sucede tanto en el trabajo como fuera de él. Mientras tanto, desde el punto de vista interior, el individuo puede evaluar el aumento salarial como un indicador de su habilidad, lo que servirá como fuente de recompensa psicológica personal. Otro ejemplo lo tenemos en el caso del descanso matutino para el café. Todos los empleados de la oficina utilizan ese descanso para satisfacer el hambre fisiológica. Sin embargo, al mismo tiempo, dicho descanso es una oportunidad de satisfacer la necesidad social de afiliación y la necesidad de autoestima y pertenencia.

El tercer problema se presenta debido a las diferencias individuales que existen entre las personas. Algunos individuos tienen una necesidad mayor y continua de seguridad. Por ejemplo, muchas personas que trabajan dentro de burocracias prefieren trabajos en donde tienen su plaza asegurada, en contraposición a puestos en industrias sumamente competitivas, en donde, aunque los salarios, las promociones y otras recompensas son mucho mayores, también existe la posibilidad de despido o sustitución si aparece una persona más competente. Otras diferencias se asocian con la edad. Las investigaciones de Litterer (1999: p.103) demuestran que los trabajadores más jóvenes (de 25 años o menos) tienen mayores deficiencias de estima y autorrealización que los trabajadores de mayor edad (de más de 35 años). La raza también es importante, y se ha encontrado a través de las investigaciones que los gerentes de color tienen mayor carencia de satisfacción de

necesidades que los gerentes de otras razas, casi todas las categorías.

## **b) La teoría de Herzberg**

Consideramos la teoría de Herzberg por cuanto es una teoría complementaria a la de Maslow y sus aspectos han sido considerados en la elaboración del cuestionario de motivación que se aplicó a la muestra. Hay que precisar que, por un lado, Maslow basa sus conceptos motivacionales en las necesidades internas: mientras que, por otro lado, Herzberg sustenta sus puntos de vista recurriendo al medio ambiente (mundo externo) y en la actividad laboral del sujeto. Por eso, se indica que su teoría es un enfoque dirigido desde el exterior. (Herzberg, 1997). Mankeliunas (2007) indica que, para Herzberg, la actividad más importante de un sujeto es su trabajo; actividad de carácter eminente social, en la cual se presentan o no oportunidades para satisfacer necesidades sociales de autoestima, aprobación, etc. Herzberg formuló su concepción teórica en base a una serie de entrevistas a ingenieros y contadores. Les pidió que recordaran incidentes específicos de su experiencia reciente de trabajo que los hubiera hecho sentir particularmente bien o mal respecto a su cargo, que explicaran los efectos que habían tenido en su comportamiento y si estos habían durado poco o mucho. De allí surgieron las dos categorías de factores del trabajo: los motivadores y los higiénicos.

Específicamente Hodgetts (2011) señala que Herzberg y colaboradores trataron de examinar la relación entre el trabajo y la productividad. Para esto utilizaron entrevistas semiestructuradas y pidieron a los participantes que recordaran un caso en el que se hubieran sentido excepcionalmente bien

respecto a su trabajo. En la segunda serie de entrevistas les pidieron que relataran un caso en el que se hubieran sentido excepcionalmente negativos respecto) a su trabajo. Con estos resultados, los investigadores llegaron a la conclusión de que la motivación se derivaba de dos conjuntos de factores. Los primeros, asociados con los sentimientos positivos hacia el trabajo y los relacionados con el contenido del mismo, a los que denominaron “motivadores”. Entre éstos se tienen: logro o reconocimiento, el trabajo mismo, la responsabilidad, avance y crecimiento.

El segundo conjunto de factores, que denominaron de higiene, no generaba satisfacción, simplemente, evitaba la insatisfacción. Estos factores eran externos al trabajo propiamente dicho y entre los principales se encuentran: las normas de trabajo, la supervisión, relaciones interpersonales, condiciones de trabajo y salario. Estos factores pueden apreciarse en el siguiente gráfico:

<b>FACTORES MOTIVACIONALES</b> <b>(De satisfacción)</b>	<b>FACTORES HIGIENICOS</b> <b>(De insatisfacción)</b>
Contenido del cargo (cómo se siente el Individuo en relación con su CARGO)	Contexto del cargo (Cómo se siente el Individuo en relación con su EMPRESA).
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El trabajo en sí.</li> <li>2. Realización.</li> <li>3. Reconocimiento.</li> <li>4. Progreso profesional.</li> <li>5. Responsabilidad.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Las condiciones de trabajo.</li> <li>2. Administración de la empresa.</li> <li>3. Salario.</li> <li>4. Relaciones con el supervisor.</li> <li>5. Beneficios y servicios sociales.</li> </ol>

*FUENTE: Hodgetts.*

Los factores motivacionales (o motivadores) conducen casi siempre a una satisfacción extrema. Por el contrario, los factores considerados de higiene (higiénicos) caracterizaban eventos que generalmente conducían a una insatisfacción extrema. Hodgetts (2011) señala que Herzberg y los que respaldaron su teoría creían que la higiene creaba un nivel de motivación cero.

Si los empleados obtienen factores tales como buena supervisión, salarios adecuados y la oportunidad de interactuar con los del mismo nivel, esto no crea ninguna motivación, sino que solo evitará la insatisfacción. Si reciben factores tales como reconocimiento, mayor responsabilidad y una oportunidad de adelanto y crecimiento, esto generará una motivación. Por lo tanto, la teoría de los dos factores considera que la satisfacción y la insatisfacción son conceptos independientes y específicos.

Herzberg encontró una serie de factores o condiciones laborales que provocan altos niveles de motivación y satisfacción en el trabajo. Estos factores, que están directamente relacionados con la naturaleza y el contenido del trabajo, se llaman factores motivadores y son:

- a. Logro: desempeño exitoso en la tarea.
- b. Reconocimiento por el logro
- c. El trabajo mismo: tarea interesante y desafiante
- d. Avance o crecimiento
- e. Responsabilidad

La ausencia de estos motivadores en el trabajo, no necesariamente causa insatisfacción. Esta corresponde a la no satisfacción de uno o más de los factores higiénicos, que son:

- a. Políticas administrativas de la organización
- b. Supervisión
- c. Relaciones interpersonales con compañeros, jefes y subalternos
- d. Condiciones de trabajo
- e. Salario
- f. Categoría
- g. Estabilidad en el puesto

Si el empleado considera que los factores higiénicos no son convenientes, se sentirá insatisfecho y será menos productivo. Es importante destacar que los llamados motivadores son congruentes con los dos niveles superiores de la jerarquía de Maslow. Si el empleado considera que los factores higiénicos no son convenientes, se sentirá insatisfecho y será menos productivo. Es importante destacar que los llamados motivadores son congruentes sentirá la sensación de que controla mas su ambiente. En cambio, los factores higiénicos que operan en el ambiente del trabajo o la tarea no producen motivación, pero su ausencia puede afectar la satisfacción en el trabajo (Herzberg, 1959,1968).

**c) La teoría de McClelland**

Para entender la teoría de McClelland es necesario revisar las nociones de metas internas y externas. Las metas llamadas internas podemos decir que no dependen de recompensas externas. La motivación externa significa que la motivación estaría promovida desde fuera, utilizando los premios, los castigos como reforzadores de la conducta.

Mankeliunas (2007) señala que, para McClelland, la base de la motivación no está en el impulso, sino en el restablecimiento de un cambio en la situación afectiva actual. No es la satisfacción de una necesidad biológica lo que determina nuestro comportamiento inicial, porque dicha satisfacción no es suficiente con activador del comportamiento. Lo que da dirección a la conducta es la búsqueda de la conversión de si se ha dado o no un cambio afectivo. En cuanto se inicia dicha conducta, se establece una secuencia conductual que implica ir hacia o alejarse de una situación.

Ahora bien, es necesario indicar que todas las tendencias de evitación y acercamiento son aprendidas. El sujeto aprende acercarse cuando determinada clave desencadena una anticipación de que se dará un efecto positivo en la situación anunciada por la clave y lo contrario sucede en la habitación. Lo importante de esta teoría respecto a necesidades sociales, es que conduce a un lugar fundamental a las relaciones con otros, y de allí que sus autores desarrollen un sistema de medición de las necesidades de logro y afiliación, necesidades que, como se verán mas adelante, dependen para su satisfacción del contacto con otros y, de los estímulos recibidos en edad temprana. La medición de estas necesidades.

Madsen (2007) señala que es extremadamente fácil resumir el contenido de la teoría de McClelland. Para McClelland, señala Madsen, el motivo es una asociación afectiva, que se manifiesta como conducta intencionista determinada por la asociación previa de señales y el placer o dolor.

Por tanto, de acuerdo a esta definición, todos los motivos son adquiridos, y toda motivación se basa en emociones; no es idéntica a ellas, se trata más bien de una expectativa de cambio en la condición afectiva. El placer está determinado desde el nacimiento por todo aumento moderado de la intensidad del estímulo, mientras que un incremento mayor determina displacer o dolor. Por esto, hay dos tipos de motivos posibles: el positivo o de aproximación, que es una expectativa de placer o satisfacción, y el negativo o de evitación, que es una expectativa de displacer o dolor. La n realización y el fracaso son pues dos motivos diferentes. Pero no se traza ninguna distinción entre los motivos psicogénicos secundarios y biogénicos primarios, pues todos los motivos son adquiridos.

No obstante, como las necesidades biológicas casi siempre determinan conductas que tarde o temprano procuran satisfacción y placer (pues de otro modo el organismo moriría) las expectativas de placer incrementado relativas a las necesidades (es decir los motivos) biológicas se aprenden relativamente pronto. Pero otros motivos – por ejemplo, la realización – son también relativamente universales en los seres humanos, a pesar de que están determinados por estímulos externos. Los estímulos pueden ser tan comunes en todas las culturas (por ejemplo, en todas las formas de educación) que el motivo se aprende muy tempranamente y sigue siendo por el resto de la vida del individuo tan intenso como los determinados biológicamente. El análisis de la estructura de la teoría de McClelland se puede resumir en la descripción siguiente: Esta teoría es casi deductiva, principalmente constructiva, neutro-formal, principalmente molar, extremadamente dinámica, y principalmente determinista.

La siguiente es la definición fundamental de la motivación en la teoría de McClelland: “Nuestra definición del motivo es esta: Un motivo es el restablecimiento por un indicio de un cambio es una situación afectiva. La palabra restablecimiento significa en esta definición que hay involucrado un aprendizaje previo. En nuestro sistema, todos los motivos son aprendidos.

La idea básica es simplemente esta: Ciertos estímulos o situaciones que involucran discrepancias entre las expectativas (nivel de adaptación) y la percepción, son fuentes de afectos primarios, no aprendidos, de naturaleza positiva o negativa. Los indicios que traen aparejados estos estados afectivos, los cambios de tales estados, y las condiciones que los producen,

pasan a ser capaces de restablecer un estado (A') derivado de la situación original (A), pero no idéntico a ella".

Según esta definición, el "motivo" de la teoría de McClelland es una variable hipotética, pues constituye un eslabón no directamente observable entre una señal (el "indicio") y la conducta. Más difícil es decidir si es neutro –formal, neurofisiológica o fenomenológica. Probablemente debe ser interpretada como neutro –formal, pues no se menciona ningún "significado excedente".

Sobre la base de la definición, el "motivo" debe clasificarse como una variable funcional, que toma parte directamente en el proceso que determina la conducta. McClelland utiliza esta palabra – "motivación" - , y también "necesidad" o "impulso" para variables funcionales y dísposicionales por igual, sin formular explícitamente la clasificación. La definición de la motivación según McClelland es peculiar en dos aspectos. 1) todos los motivos son adquiridos, y 2) la motivación se basa en el afecto. Una consecuencia de la definición de McClelland es que la distinción tradicional entre motivos primarios (necesidades biológicas), y secundarios (aprendidos o sociales) ha desaparecido.

En lugar de ella, podemos hablar, si lo deseamos, de afectos primarios y motivos secundarios. En cuanto a los tipos de motivación planteados por McClelland este autor considera tres, a saber:

**a) Motivo de afiliación**

El motivo de afiliación se define como el establecimiento, mantenimiento o recuperación de una relación afectiva con una o más personas. Garrido Gutiérrez lo define como "la

asociación de una persona con sus semejantes”. De acuerdo con estas definiciones, el motivo de afiliación no debe confundirse, con la extroversión, ni con la simpatía, popularidad o sociabilidad. De hecho, los primeros estudios llevados a cabo encontraron que las personas con alta motivación de afiliación, solían ser poco populares. Este motivo se asocia al rechazo interpersonal con otras personas y temen la desaprobación de los demás, buscando seguridad en la gente en un intento de saber la opinión que se tiene de ellos, por lo que todo este conjunto de características hace de ellos que tengan un patrón de conducta que suele hacerles poco populares.

El motivo de afiliación se conceptualiza como la necesidad de ser aceptado socialmente y de tener seguridad en las relaciones interpersonales. Sin embargo, otros autores, consideran que esta conceptualización exagera la “ansiedad ante el rechazo” y no valora suficientemente el aspecto más positivo del motivo de afiliación que es el “interés de afiliación”. Una persona con alta motivación de intimidad piensa en las personas y en las relaciones con frecuencia (pensamientos), escribe narrativas sobre la vivencia que tiene del aspecto positivo en las relaciones, revela información sobre sí misma, escucha intensamente y tiene conversaciones frecuentes (estilo de interacción), describe el amor y el diálogo como experiencias vitales especialmente significativas (informes autobiográficos), es vista por los demás como cálida, sincera y no dominante (evaluaciones prosociales hechas por coetáneos) y tiende a recordar episodios de interacción personal (memoria). A partir de estos estudios ha ido emergiendo una conceptualización del motivo de afiliación que incluye tanto los aspectos positivos

(la necesidad de estar en relaciones cálidas, íntimas y positivas), como aspectos negativos (la necesidad ansiosa de establecer, mantener y recuperar las relaciones interpersonales).

Las personas con alta motivación de afiliación, en comparación con las de motivación de afiliación baja, suelen unirse a más grupos sociales-al menos entre estudiantes de las escuelas superiores-, están más tiempo interactuando con los demás, cuando inician relaciones suelen terminar estableciendo amistades más estables y duraderas y llegan a saber más de la historia personal de sus mejores amigos. También se encuentran diferencias entre las personas con alta motivación de afiliación , en comparación con las de baja motivación, en cuanto al nivel de satisfacción con las relaciones personales a medida que se forman amistades nuevas, ya que los estudiantes altos en motivación de afiliación, informan de estar más satisfechos con el progreso de sus relaciones durante el trimestre, viviendo como una fuente de satisfacción el estrechamiento de amistades, en comparación con las personal de baja motivación de afiliación, quienes informan de estar cada vez más insatisfechas al vivir el estrechamiento de las amistades como agobiante.

Resultados de numerosas investigaciones confirman el deseo de la persona alta en motivación de afiliación de tener un patrón de relaciones cálidas y personales. Incluso cuando piensan y hablan de personas que no consideran amigas, hacen usos más adjetivos descriptivos positivos y evitan activamente hablar en términos negativos, también tienen puntuaciones más altas en los valores de “paz mundial” y

“amistad verdadera”, como expresión de su necesidad de estar en armonía a nivel interpersonal. Otras características que destacan entre las personas altas en motivación de afiliación es que tienden a evitar el conflicto, no encontrado en discusiones, también evitan los juegos competitivos y cuando se encuentran forzadas a participar en este tipo de juegos se vuelven pasivas y se retiran. Parece que estas personas les preocupa bastante lo que se piensa de ellas, resultando significativamente más ansiosas cuando son evaluadas socialmente por sus coetáneos. También es propio de ellas reír, sonreír y tener más contacto visual, todo ello comparadas lógicamente con las personas con baja motivación de afiliación, lo que hace que los demás las evalúen como relativamente cálidas, sinceras y cariñosas.

**b) Motivo de poder**

El motivo de poder es el deseo de hacer mundo material y social se ajuste a la imagen o plan de cada uno. Es la necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general. El impacto permite iniciar el establecer el poder, mientras que el control ayuda a mantener el poder y finalmente la influencia, permite extender o recuperar el poder.

Se ha demostrado que las personas son alta motivación de poder tienden a buscar el reconocimiento de grupos humanos amplios y encontrar una manera hacerse visibles a los demás en un esfuerzo por lograr influencia. En particular, los estudios evidencian como los alumnos con alta motivación de poder tienen más tendencia a discutir con los profesores y hacer comentarios en clase. Los resultados de los estudios que han comparado la calidad de

funcionamiento de grupos liderados por personas con alta o baja motivación de poder, demuestran que los grupos con líderes que puntúan alto en motivación de poder adoptan decisiones más pobres, ya que se da un menor intercambio de información, toman en consideración menos estrategias alternativas y obtienen peores decisiones.

Estos resultados sugieren que la tendencia de las personas con alta motivación de poder de hacer que los demás se adhieran a sus planes, puede ser negativa para el funcionamiento de grupo. Las personas con alta motivación de poder son las que más hablan, más influyen en los otros participantes, y más animan a participar, sin embargo, no son los más simpáticos y tampoco se los juzga como que son los que más contribuyen a “hacer un buen trabajo y llegar a una buena conclusión.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que la sociedad controla e inhibe los aspectos abiertos de agresividad, por lo que las manifestaciones agresivas del motivo de poder suelen expresarse mediante “impulsos agresivos”. En ese sentido se informa que las personas con alta motivación de poder-tanto hombres como mujeres-, manifiestan tener significativamente más impulsos violentos, lo que indica que actúen de esta forma, sino que sienten más deseos de hacerlo.

La persona con alta motivación de poder se esfuerza por ser asertiva y ejercer influencia, pero a menudo se encuentra restringida por factores sociales; cuando se prescinde de las inhibiciones sociales impuesta (por ejemplo, bebiendo alcohol) estas personas participan en más conductas

agresivas. De hecho, los varones con alta motivación de poder tienden a ser relativamente agresivos después de beber. El alcohol contribuye a la tendencia agresiva de la persona con alta motivación de poder, haciendo que sienta un aumento subjetivo de sus sensaciones de poder, pero también existe una serie de conductas que pueden dar la ilusión de mayor control, como por ejemplo la toma de riesgos, la gesticulación y las posturas no-verbales, el lenguaje abusivo, el uso de drogas y la conducción con exceso de velocidad.

### **c) Motivación de Logro**

El motivo de logro es la tendencia a buscar el éxito en tareas que implican la evaluación del desempeño. Es el interés por conseguir un estándar de excelencia. Los criterios de excelencia pueden estar relacionados con la tarea (llevar a cabo una tarea con éxito), con uno mismo (rendir cada vez más y mejor), o con los otros (rendir mejor o más que los demás). Es decir, la persona con un fuerte motivo de logro desea triunfar en una tarea que supone un desafío.

### **Las actividades físico-deportivas**

Este tipo de actividades constituyen excelentes estrategias dirigidas a promover la salud y a prevenir un sinnúmero de enfermedades crónicas no transmisibles y estimular estilos de vida sanos y saludables. Este tipo de actividades es altamente recomendado por organismos internacionales de salud como la OMS (Organización Mundial de Salud) y la OPS (Organización Panamericana de Salud).

En nuestro país, el estudio de Cansino y Gálvez (2014) sobre determinantes de la participación en actividades físicas en el Perú. Estos autores indican que el modo de vida de la población, sus hábitos alimenticios y de actividad física han venido cambiando drásticamente en los últimos años, por lo cual es necesario el diseño de políticas de salud pública con un enfoque preventivo que posean un respaldo científico. En ese sentido, el modelo propuesto por Cansino y Gálvez (2014) con enfoque económico busca evidenciar los principales aspectos sociales, económicos y demográficos que deben ser tomados en cuenta al momento del diseño de una política que incentive la práctica de actividades físicas y deportivas en la población peruana. Según los resultados del mencionado estudio es importante tener en cuenta el estrato socioeconómico, el nivel educativo, los aspectos biológicos y laborales de las personas al momento de diseñar programas que promuevan la actividad física. De no tener en cuenta aspectos básicos como estos, cualquier esfuerzo de política preventiva puede desvirtuar los efectos deseados sobre la población objetivo y, por ende, generar un uso no óptimo de los recursos disponibles. Se recomienda recabar información integral a través de las encuestas de hogares de información relacionada a la actividad física y deportiva con un mayor nivel de profundidad y un mayor grado de inferencia. Asimismo, para futuras investigaciones, se recomienda el indagar sobre el tiempo promedio de la práctica deportiva y que variables lo determinan y los efectos que tiene la práctica deportiva sobre algunos indicadores de la salud del individuo.

Es importante deslindar entre actividad física, ejercicio físico y deporte:

Según Balague (1999) se considera actividad física cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que causa incremento en la energía gastada. Este concepto abarca todos los movimientos que podemos emplear desde levantarnos de la cama, la actividad laboral y también todos los movimientos que se requieren para realizar deporte. El ejercicio físico se define como una forma de actividad física de tiempo libre, con objetivos específicos externos, tales como mejorar la salud, la ejecución física o ponerse en forma, en esta actividad a los participantes se les guía y se les proporciona recomendaciones sobre la manera, la intensidad, la frecuencia y la duración de sus actividades. El deporte se define como una forma de ejercicio de tiempo libre o de actividad profesional que supone juego y competición.

Garita (2006) define la actividad física como todo aquel movimiento que realiza el ser humano que implica el desplazamiento de los diversos componentes corporales y el gasto energético que pueden ser realizados durante el diario vivir, como ocupación, distracción, ejercicio y deporte. El ejercicio, por su parte, es un tipo de actividad física, planeada y estructurada, en la que el hombre participa con el objetivo establecido de mejorar alguna de sus cualidades físicas como la fuerza, la potencia, la velocidad, la resistencia aeróbica, entre otras; el deporte, por su parte, es la actividad física organizada en ligas con competición individual o grupal.

También Meneses y Monge (2009) se expresan al respecto, indicando que actividad física es toda aquella actividad que

requiere de algún grado de esfuerzo tal como lavarse los dientes, trasladarse de un lugar a otro para satisfacer sus necesidades, limpiar la casa, lavar el carro, hasta realizar un deporte de alto rendimiento y muchas otras más que realiza el ser humano diariamente. La actividad física dependerá de la etapa de la vida en la que está la persona, en sus inicios es el juego, en la juventud es el deporte y en la adultez se combinan estas experiencias en deferentes formas de expresión y de desarrollo físico y mental. El ejercicio físico es toda aquella práctica regular y sistemática de actividad física que da como resultado el mejoramiento de la aptitud física y motriz. Tiene la habilidad de reducir directamente los factores de riesgo de las enfermedades crónicas y de catalizar cambios positivos con respecto a otros factores de riesgo para estas enfermedades.

Para evaluar los aspecto motivacionales que inducen a la práctica de actividades físicas Moreno Murcia y cols. de la Universidad de Murcia validaron para el contexto español de la escala MPAM-R (Motives for Physical Activity Measure-Revised) de Ryan, Frederick, Lepas, Rubio, y Sheldon, (1997), y comprobaron los efectos en función del género, la edad, ocupación del tiempo y días de práctica, en una muestra compuesta por 561 sujetos adultos de una gran ciudad española, practicantes de actividades físicas no competitivas. Se realizó un análisis factorial exploratorio obteniendo una adaptación de la escala original con 28 ítems agrupados en cinco factores con coeficientes de fiabilidad aceptables, y con una varianza total explicada del 69.36%. Los motivos relacionados con la salud muestran los valores de medios más altos, seguidos de los relacionados con el disfrute y la diversión. Las personas de mayor edad dan más

importancia a los motivos relacionados con la salud, mientras que las más jóvenes priorizan los motivos relacionados con la apariencia. Con respecto al género, las mujeres practican por motivos de salud, apariencia, sociales y disfrute, al igual que los varones. Se considera que la escala MPAM-R puede ser un instrumento válido y fiable para medir los motivos de práctica de actividad física, precisándose de nuevos trabajos en este ámbito no competitivo. Los valores de alfa de Cronbach obtenidos por Ryan et al. (1997) fueron de .92, .91, .83, .78 y .88, respectivamente. También ha sido utilizada y validada por otros autores en distintos contextos.

El instrumento mide los motivos de práctica hacia la actividad física a través de 28 ítems, agrupados en cinco factores: disfrute, apariencia, social, fitness/salud y competencia, teniendo en cuenta que, en la validación al contexto español, se descartaron los ítems 25 y 28 por no alcanzar la saturación de .4078. De las cinco subescalas, disfrute y competencia han sido utilizadas para reflejar una orientación motivacional intrínseca, mientras que las otras tres subescalas (social, fitness/salud y apariencia) reflejan varios niveles de motivación extrínseca. La persona responde a la cuestión “Realizo actividad física...” a través de los ítems que conforman la escala. Se mide a través de una escala tipo Likert de cinco puntos donde 1 corresponde a “totalmente en desacuerdo” y 5 a “totalmente de acuerdo”. Con el fin de validar el presente instrumento al contexto local, se realizó una prueba piloto en 27 de los estudiantes según recomienda Hernández, Fernández y Baptista: “La prueba piloto se realiza con una pequeña muestra (inferior a la definitiva). Los autores aconsejamos que cuando la

muestra sea de 200 ó más se lleve a cabo la prueba piloto con entre 25 – 60 personas, salvo que la investigación exija un número mayor”. Realizada la prueba piloto, se observó que el instrumento era de clara comprensión y disponible para su posterior aplicación a la población seleccionada.

La calificación del instrumento se realizó de la siguiente manera: Una vez recogidas todas las encuestas diligenciadas por los estudiantes, se procedió a tabular esta información en el programa Microsoft Office Excel 2007. La información socio demográfica se organizó en tablas de frecuencia, y luego se expresó en gráficos que mostraron el comportamiento de las mismas dentro de la investigación.

Las respuestas a las 28 preguntas del instrumento, es decir, la información relacionada con motivación, fue agrupada en las 5 subescalas motivacionales según correspondía cada pregunta, para así, averiguar el nivel de motivación de la muestra para cada una de estas subescalas. La siguiente es la forma en la cual se agruparon las preguntas según la subescala de motivación a la que correspondían:

A continuación, apreciamos la distribución de preguntas del cuestionario MPAM –R según la subescala correspondiente:

- Diversión y entretenimiento 2, 7, 11, 18, 22, 26, 29
- Competencia 3, 4, 8, 9, 12, 14
- Apariencia 5, 10, 17, 20, 24, 27
- Fitness/salud 1, 13, 16, 19, 23
- Social 6, 15, 21, 30

## **2. Planteamiento del problema**

### **Problema General**

¿Cuáles son las características sociodemográficas y los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos?

### **Problemas Específicos**

- 1) ¿Cuáles son las características sociodemográficas que identifican a un grupo de jóvenes de la ciudad de Iquitos para realizar prácticas en un gimnasio?
- 2) ¿Cuáles son los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes de realizar prácticas en un gimnasio de la ciudad de Iquitos?
- 3) ¿Qué relación existe entre las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes y su motivación para realizar prácticas en un gimnasio de la ciudad de Iquitos?

## **3. OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Determinar las características sociodemográficas y los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos.

### **Objetivos Específicos**

- 1) Determinar las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos.
- 2) Determinar los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos.

- 3) Determinar la relación que existe entre las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes y su motivación para realizar prácticas en un gimnasio de la ciudad de Iquitos.

#### 4. VARIABLES

Variable 1: Características Sociodemográficas

Variable 2: Factores Motivacionales

#### 5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

<b>Variables</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Escal de Medición</b>
Características Sociodemográficas	Edad Sexo Estado Civil Procedencia	Datos de Filiación Escala Dicotómica Escala Politómica
Factores Motivacionales	Mejorar habilidades y destreza físicas Realizar actividades recreativas Mejorar la apariencia física Ampliar las relaciones sociales Realizar actividades saludables (Fitness)	Escala Nominal tipo Likert

## 6. METODOLOGÍA

### 6.1. Tipo y diseño de investigación

La presente investigación asumió, de acuerdo con la definición de Sánchez Carlessi (2005)<sup>1</sup> un tipo de investigación “descriptiva” en la medida que se orientó al conocimiento de la realidad tal como se presentaban en una situación espacio temporal determinado. De acuerdo con Bunge (1999)<sup>2</sup> la investigación descriptiva se orienta a responder preguntas de este tipo: ¿Cómo se presenta el fenómeno en un medio y momento determinado? ¿Cuál es el perfil psicológico de la persona estudiada? La investigación también fue de tipo “explicativa”. Este tipo de investigación se orienta a explicar las características específicas que asumen las variables consideradas en función al medio o situación. Piscoya (1982)<sup>3</sup> señala que las reglas tecnológicas, a diferencia de las proposiciones o enunciados producidos por la investigación científica, se caracterizan porque no tiene sentido decir que son verdaderas o falsas, sino más bien si son eficientes si permiten el logro de su objetivo propuesto o de ineficientes en caso contrario.

#### **Diseño**

El diseño asumido fue el diseño “no experimental” ya que no se manipuló ninguna variable.

---

<sup>1</sup> Sánchez Carlessi, Hugo (2005) Metodología y diseños en la investigación científica. Lima. HSC.

<sup>2</sup> Bunge, Mario (1999) La investigación científica. Barcelona. Ariel.

<sup>3</sup> Piscoya Hermoza, Luis (1982) La investigación educacional. Lima. LHP

## **6.2. Población y Muestra**

### **a. Población**

La población del estudio estuvo conformada por 180 personas de ambos sexos, cuyas edades fluctuaba entre 15 años (adolescentes) 22 años (jóvenes) y 31 años (adultos jóvenes), provenientes de zonas urbanas y rurales de la ciudad de Iquitos, con diverso estado civil.

### **b. Muestra y Muestreo**

Como la población de estudio era reducida y la aplicación de un muestreo probabilístico reduciría aún más el tamaño del grupo muestral se decidió aplicar un muestreo no probabilístico de tipo criterial u opinático. Por tanto, la muestra quedo conformada por 60 personas.

### **c. Criterios de inclusión y exclusión**

Criterio de Inclusión: Ser miembro titular y actualmente activo del Gimnasio “BB” de la ciudad de Iquitos durante el año 2022.

Criterio de Exclusión: No ser miembro titular ni activo del Gimnasio “BB” de la ciudad de Iquitos durante el año 2022.

## **6.3. Técnicas e instrumentos**

La técnica que se empleó en la presente investigación fue la “observación por encuesta”. Según García Ferrando (1993)<sup>4</sup> la encuesta es una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y

---

<sup>4</sup> García Ferrando M. La encuesta. En: Garcia M, Ibáñez J, Alvira F. El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de Investigación. Madrid: Alianza Universidad Textos, 1993; p. 141-70.,

analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características. Por su parte, Sierra Bravo (1994)<sup>5</sup> señala que la observación por encuesta, consiste en la obtención de datos de interés sociológico mediante la interrogación a los miembros de la sociedad, es el procedimiento sociológico de investigación más importante y el más empleado.

Concretamente se aplicaron dos instrumentos para la recolección de datos:

### **6.3.1. Cuestionario sobre datos de filiación**

Cuestionario para recoger datos sobre filiación. Destinado a recoger información sobre los siguientes ítems:

- Edad
- Sexo
- Estado Civil
- Procedencia
- Nivel Socioeconómico
- Actividad deportiva que práctica.

### **6.3.2. Cuestionario sobre motivación para actividades físicas**

**Título:** Cuestionario de Medición de los Motivos para la Actividad Física. Revisada; MPAM-R (Motives For Physical Activity Measure-Revised).

**Autor:** Frederick y Ryan (1993). Posteriormente modificada y actualizada por Ryan, Frederick, Lepas, Rubio, y Sheldon, (1997).

---

<sup>5</sup> Sierra Bravo R. (1994) Técnicas de Investigación social. Madrid: Paraninfo.

Adaptada al contexto español por Juan Antonio Moreno Murcia, Eduardo Cervelló Gimeno y Antonio Martínez Camacho de la Universidad de Murcia (Facultad de Ciencias del Deporte) de la Universidad Miguel Hernández de Elche (Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas). Unidad de Investigación en Educación Física y Deportes (Universidad de Murcia).

**Presentación.** Cuestionario tipo Likert de 30 items con 5 alternativas de respuesta.

**Dimensiones:** El cuestionario en mención evalúa cinco dimensiones motivacionales básicas:

- Mejorar habilidades y destreza físicas
- Realizar actividades recreativas
- Mejorar la apariencia física
- Ampliar las relaciones sociales
- Realizar actividades saludables (Fitness)

**Validez y Confiabilidad:** Los autores reportan elevados índices de validez y confiabilidad. En nuestro medio, antes de ser aplicado el cuestionario en mención, se realizó una Prueba Piloto para determinar su confiabilidad mediante la Prueba Alpha de Cronbach y el cuestionario fue sometido al criterio de jueces para determinar su validez. Los resultados reportaron elevados índices de validez y confiabilidad de la prueba para la población de Iquitos.

**Aplicación:** Individual y/o grupal. El tiempo de aplicación es de 15 minutos aproximadamente.

**Calificación:** Según respuesta. Ver Manual.

#### **6.4. Proceso de recolección de datos**

Se llevaron a cabo los siguientes procedimientos para la recopilación de los datos:

- 1) Se coordinó con los responsables del Gimnasio para el acceso y la aplicación de los instrumentos.
- 2) Se aplicaron los instrumentos.
- 3) Se calificaron los cuestionarios aplicados.
- 4) Las puntuaciones obtenidas fueron trasladadas al Programa Estadístico SPSS V. 25 para los análisis estadísticos del caso.
- 5) Se llevaron a cabo los procedimientos estadísticos del caso y se comprobaron las hipótesis planteadas.
- 6) Se efectuarán los análisis de resultados y se plantearán las respectivas conclusiones y se formularán las recomendaciones pertinentes.

#### **6.5. Análisis de datos**

Como uno de los niveles de la investigación fue el descriptivo se aplicó el procedimiento univariado de análisis de frecuencias. En consecuencia, en la primera parte de los resultados se presentaron los estadísticos descriptivos, siguiéndose la siguiente secuencia:

- Clasificación de datos, en donde los datos que fueron recogidos del respectivo instrumento fueron clasificados.
- Codificación de los datos, que consistió en codificar la información recogida en el respectivo instrumento (Escala motivacional) en la muestra de estudio.
- Calificación, que consistió en dar la puntuación que corresponde según al instrumento aplicado a la muestra de estudio.
- Tabulación estadística, en donde se elaboró una data con todos los códigos de los sujetos muestrales y en su calificación se aplicaron estadígrafos que permitieron conocer las características

de la distribución de los datos, como la media aritmética y desviación estándar.

- Interpretación, en donde los datos que fueron presentados en tablas y figuras, fueron interpretados en función de la variable de interés y sus respectivas dimensiones.

Para la parte inferencial se empleó la prueba estadística Razón Chi Cuadrado y los datos fueron procesados con el programa estadístico SPSS Versión 25.

## **6.6. Consideraciones éticas**

- 1 Se realizó la investigación teniendo en cuenta los procedimientos establecidos en la universidad y se solicitaron las autorizaciones pertinentes, para la toma de muestra, sin falseamiento de datos.
- 2 La investigación buscó mejorar el conocimiento y la generación de valor en la organización y sus grupos de interés.
- 3 El trabajo de investigación guardó la originalidad y autenticidad buscando un aporte por parte del tesista hacia la comunidad científica.
- 4 Los encuestados fueron informados acerca de la investigación y dieron su consentimiento voluntario antes de convertirse en participantes de la investigación.
- 5 Los participantes en la investigación fueron seleccionados en forma justa y equitativa y sin prejuicios personales o preferencias. Se respetó la autonomía de los participantes.
- 6 Se respetó los resultados obtenidos, sin modificar las conclusiones, simplificar, exagerar u ocultar los resultados. No se utilizaron datos falsos ni se elaboraron informes intencionados.
- 7 No se cometió plagio, se respetó la propiedad intelectual de los

autores y se citó de manera correcta cuando se utilizaron partes de textos o citas de otros autores.

- 8 Se contó con el previo consentimiento confirmado de los encuestados.

## 7. Resultados

### 7.1. Estadística Descriptiva de los datos sociodemográficos

#### a) Distribución de la población según edad

La distribución de la muestra según edad puede apreciarse en la siguiente tabla:

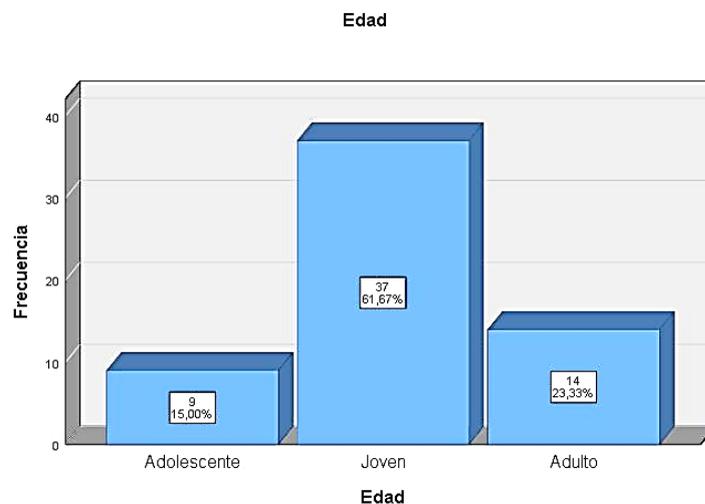
*Tabla N° 01*  
*Distribución de la muestra según edad*

		Edad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Adolescente	9	15,0	15,0	15,0
	Joven	37	61,7	61,7	76,7
	Adulto	14	23,3	23,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Se puede observar que la muestra está conformada mayoritariamente por jóvenes. Esto se aprecia en la siguiente figura:

*Figura N° 01: Distribución según edad*



## b) Distribución de la muestra según género

La muestra, según su género, se distribuyó de la siguiente manera:

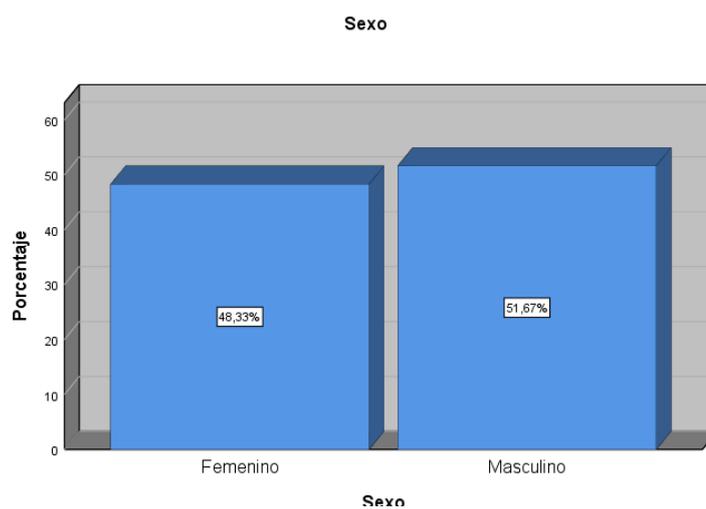
*Tabla N° 02  
Distribución de la muestra según género*

		Sexo			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Femenino	29	48,3	48,3	48,3
	Masculino	31	51,7	51,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

*Fuente: Elaboración propia*

Se aprecia que la muestra presenta un ligero predominio del género masculino. Esto se aprecia en la siguiente figura:

*Figura N° 02: Distribución según género*



### c) Distribución de la muestra según estado civil

La distribución de la muestra según estado civil puede apreciarse en la siguiente tabla:

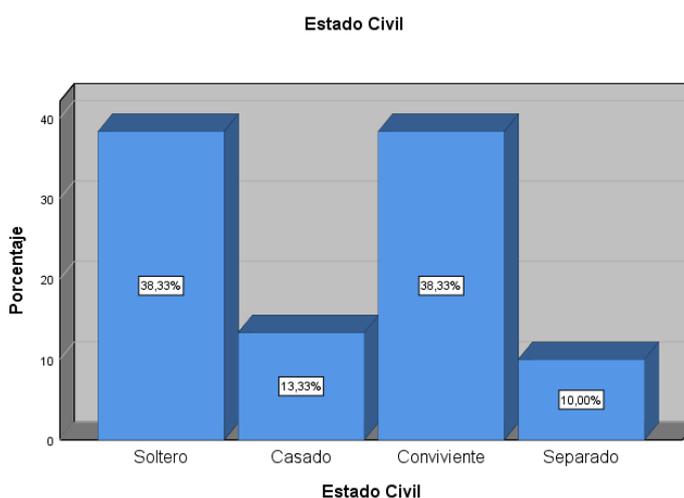
*Tabla N° 03*  
*Distribución de la muestra según estado civil*

		<b>Estado Civil</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Soltero	23	38,3	38,3	38,3
	Casado	8	13,3	13,3	51,7
	Conviviente	23	38,3	38,3	90,0
	Separado	6	10,0	10,0	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

**Fuente: Elaboración propia**

Se aprecia los grupos de solteros y convivientes son los que predominan en la muestra. Esto se aprecia en el siguiente gráfico:

*Figura N° 03: Distribución de la muestra según estado civil*



**Fuente: Elaboración propia**

#### d) Distribución de la muestra según procedencia

La distribución de la muestra según zona de procedencia puede apreciarse en la siguiente tabla:

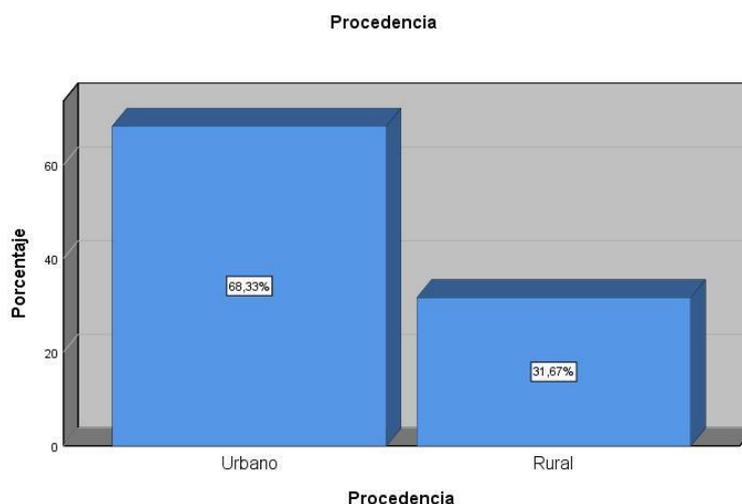
*Tabla N° 04*  
*Distribución de la muestra según zona de procedencia*

		<b>Procedencia</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Urbano	41	68,3	68,3	68,3
	Rural	19	31,7	31,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

*Fuente: Elaboración propia*

Se ve que el grupo de procedencia urbana es el que predominan en la muestra. Esto se observa en el siguiente gráfico:

*Figura N° 04: Distribución de la muestra según procedencia*



**Fuente: Elaboración propia**

## 7.2. Estadística descriptiva de los datos motivacionales

### a) Distribución de la población según interés por mejorar las habilidades físicas

La distribución de la muestra según interés por mejorar las habilidades físicas puede apreciarse en la siguiente tabla:

*Tabla N° 05*  
*Distribución de la muestra según interés por mejorar las habilidades físicas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	12	20,0	31,6	31,6
	Casi siempre	10	16,7	26,3	57,9
	Siempre	16	26,7	42,1	100,0
	Total	38	63,3	100,0	
Perdidos	Sistema	22	36,7		
Total		60	100,0		

*Fuente: Elaboración propia*

Se puede apreciar que el 26.7% de este grupo siempre actúa por este motivo habilidades física.

### b) Distribución de la muestra por su interés en realizar actividades recreativas

La muestra, según su interés en realizar actividades recreativas, se distribuyó de la siguiente manera:

*Tabla N° 06*  
*Distribución de la muestra según su interés en realizar actividades recreativas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	16	26,7	29,6	29,6
	Casi siempre	29	48,3	53,7	83,3
	Siempre	9	15,0	16,7	100,0
	Total	54	90,0	100,0	
Perdidos	Sistema	6	10,0		
Total		60	100,0		

Se aprecia que este grupo muestral presenta en un 48% un interés por realizar casi siempre actividades recreativas.

**c) Distribución de la muestra por su interés en mejorar su apariencia física**

La muestra, según su interés en mejorar su apariencia física se distribuyó de la siguiente manera:

*Tabla N° 07*  
*Distribución de la muestra según su interés por mejorar su apariencia física*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	11	18,3	19,0	19,0
	Casi siempre	22	36,7	37,9	56,9
	Siempre	25	41,7	43,1	100,0
	Total	58	96,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	3,3		
Total		60	100,0		

Se aprecia que este grupo muestral presenta en un 41% un interés por mejorar su apariencia física.

**d) Distribución de la muestra por su interés en ampliar sus relaciones sociales**

La muestra, según su interés por mejorar sus relaciones sociales se distribuyó de la siguiente manera:

*Tabla N° 08*  
*Distribución de la muestra por su interés por ampliar sus relaciones sociales*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	18	30,0	52,9	52,9
	Casi siempre	10	16,7	29,4	82,4
	Siempre	6	10,0	17,6	100,0
	Total	34	56,7	100,0	
Perdidos	Sistema	26	43,3		
Total		60	100,0		

Se aprecia que este grupo muestral presenta en un 30% un interés “a veces” por ampliar sus relaciones sociales.

**e) Distribución de la muestra por su interés en realizar actividades saludables**

La muestra, según su interés por realizar actividades saludables, se distribuyó de la siguiente manera:

*Tabla N° 09*  
*Distribución de la muestra por su interés realizar actividades saludables*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	21	35,0	42,9	42,9
	Casi siempre	4	6,7	8,2	51,0
	Siempre	24	40,0	49,0	100,0
	Total	49	81,7	100,0	
Perdidos	Sistema	11	18,3		
Total		60	100,0		

Se aprecia que este grupo muestral en un 40% un interés de “siempre” por realizar actividades saludables.

**7.3. Estadística Inferencial cruce de datos sociodemográficos y datos motivacionales**

Por razones de simplicidad expositiva solo presentamos las tablas de aquellos cruces de variables que resultaron ser estadísticamente significativas según la Razón Chi Cuadrado:

*Tabla N° 10*  
*Edad y mejora de las habilidades físicas*

		Mejorar Habilidades Físicas			Total	
		A veces	Casi siempre	Siempre		
Edad	Adolescente	Recuento	5	0	0	5
		% del total	13,2%	0,0%	0,0%	13,2%
	Joven	Recuento	7	10	11	28
		% del total	18,4%	26,3%	28,9%	73,7%
	Adulto	Recuento	0	0	5	5
		% del total	0,0%	0,0%	13,2%	13,2%
Total		Recuento	12	10	16	38
		% del total	31,6%	26,3%	42,1%	100,0%

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,085 <sup>a</sup>	4	,001
Razón de verosimilitud	21,489	4	,000
Asociación lineal por lineal	13,416	1	,000
N de casos válidos	38		

a. 6 casillas (66,7%) han esperado un recuento menor que 5.  
El recuento mínimo esperado es 1,32.

La Razón Chi Cuadrado es significativa (0,001) en el sentido de que a medida que se incrementa la edad se incrementa el interés por mejorar las habilidades físicas.

*Tabla N° 11*  
*Edad y mejora de la apariencia física*

### Tabla cruzada

Edad		Mejorar Apariencia Física			Total
		A veces	Casi siempre	Siempre	
Adolescente	Recuento	1	1	7	9
	% del total	1,7%	1,7%	12,1%	15,5%
Joven	Recuento	10	7	18	35
	% del total	17,2%	12,1%	31,0%	60,3%
Adulto	Recuento	0	14	0	14
	% del total	0,0%	24,1%	0,0%	24,1%
Total	Recuento	11	22	25	58
	% del total	19,0%	37,9%	43,1%	100,0%

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,651 <sup>a</sup>	4	,000
Razón de verosimilitud	37,474	4	,000
Asociación lineal por lineal	4,021	1	,045
N de casos válidos	58		

a. 4 casillas (44,4%) han esperado un recuento menor que 5.  
El recuento mínimo esperado es 1,71.

La Razón Chi Cuadrado es significativa (0,000) en el sentido de que a medida que se incrementa la edad se incrementa el interés por mejorar la apariencia física.

*Tabla Nº 12*  
*Edad y ampliación de las relaciones sociales*

**Tabla cruzada**

		Ampliar Relaciones Sociales			Total	
		A veces	Casi siempre	Siempre		
Edad	Adolescente	Recuento	7	0	0	7
		% del total	20,6%	0,0%	0,0%	20,6%
	Joven	Recuento	11	7	6	24
		% del total	32,4%	20,6%	17,6%	70,6%
	Adulto	Recuento	0	3	0	3
		% del total	0,0%	8,8%	0,0%	8,8%
Total		Recuento	18	10	6	34
		% del total	52,9%	29,4%	17,6%	100,0%

### Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,387 <sup>a</sup>	4	,006
Razón de verosimilitud	17,137	4	,002
Asociación lineal por lineal	5,472	1	,019
N de casos válidos	34		

a. 7 casillas (77,8%) han esperado un recuento menor que 5.  
El recuento mínimo esperado es ,53.

La Razón Chi Cuadrado es significativa (0,006) en el sentido de que a medida que se incrementa la edad se incrementa el interés por mejorar las relaciones sociales.

### Sexo y factores motivacionales

No hay relación entre la variable sexo con ninguna de las variables motivacionales.

### Estado Civil y factores motivacionales

La variable "Estado Civil" no se procesó con la Razón Chi Cuadrado porque es una variable cualitativa nominal (Presenta modalidades no numéricas que no admiten un criterio de orden) a diferencia de una

variable cualitativa ordinal (Presenta modalidades no numéricas en las que existe un orden secuencial).

### **Zona de Procedencia**

No hay relación entre la variable zona de procedencia con ninguna de las variables motivacionales.

## 8. Discusión

Se encontró que las motivaciones principales de la muestra considerada son, por un lado, mejorar la apariencia física y, por otro lado, realizar actividades saludables. Estos hallazgos coinciden con las posteriores correlaciones encontradas que vinculan el incremento de la edad con el interés por mejorar las habilidades físicas y mejorar la apariencia física. Coincide con los estudios de Soledad Spatacioli (2020) que ratifican que durante la adolescencia se presenta un marcado desinterés por estas actividades, interés que se va incrementado a medida que aumentan los años. Coincide también con el estudio de Salgado Cruz (2017) quien encontró que en los adultos mayores resurge el interés por los ejercicios físicos dadas las innegables ventajas que reportan. Se encontró una relación significativa entre la edad y la mejora de las habilidades físicas, en el sentido que a medida que se incrementa la edad aumenta el interés por mejorar las habilidades físicas. Se encontró una relación significativa entre la edad y el interés por mejorar la apariencia física, en el sentido que a medida que se incrementa la edad aumenta el interés por mejorar la apariencia física. Se encontró una relación significativa entre la edad y el interés por ampliar las relaciones sociales, en el sentido que a medida que se incrementa la edad aumenta el interés por ampliar las relaciones sociales que, por efecto del ciclo de vida van disminuyendo. Estos resultados coinciden con los estudios de Gálvez Mella y cols. (2015) quienes encontraron que determinadas motivaciones para practicar actividades físicas se van incrementando a medida que la persona madura cronológicamente y que esta situación se vinculaba con la autodeterminación, la autonomía, la competencia y el relacionamiento social. También, coincide con los estudios de Almagro Torres (2012) quien encontró que el entrenamiento y la competición son contextos ideales para fomentar el compromiso deportivo durante el período adolescente

porque promueven las tendencias a la relación social y a la competencia entre pares.

Finalmente, no se encontró relación entre la variable sexo y ninguno de los factores motivacionales, así como tampoco se encontró relación entre la variable zona de procedencia y ninguno de los factores motivacionales.

La variable “Estado Civil” no se procesó con la Razón Chi Cuadrado porque es una variable cualitativa nominal (Presenta modalidades no numéricas que no admiten un criterio de orden) a diferencia de una variable cualitativa ordinal (Presenta modalidades no numéricas en las que existe un orden secuencial).

## 9. Conclusiones

Las motivaciones principales de la muestra considerada son, por un lado, mejorar la apariencia física y, por otro lado, realizar actividades saludables.

Se encontró una relación significativa entre la edad y la mejora de las habilidades físicas, en el sentido que a medida que se incrementa la edad aumenta el interés por mejorar las habilidades físicas.

Se encontró una relación significativa entre la edad y el interés por mejorar la apariencia física, en el sentido que a medida que se incrementa la edad aumenta el interés por mejorar la apariencia física. Se encontró una relación significativa entre la edad y el interés por ampliar las relaciones sociales, en el sentido que a medida que se incrementa la edad aumenta el interés por ampliar las relaciones sociales que, por efecto del ciclo de vida van disminuyendo.

No se encontró relación entre la variable sexo y ninguno de los factores motivacionales.

No se encontró relación entre la variable zona de procedencia y ninguno de los factores motivacionales.

La variable "Estado Civil" no se procesó con la Razón Chi Cuadrado porque es una variable cualitativa nominal (Presenta modalidades no numéricas que no admiten un criterio de orden) a diferencia de una variable cualitativa ordinal (Presenta modalidades no numéricas en las que existe un orden secuencial).

## 10. Recomendaciones

- 1) Se debe desarrollar y promover talleres, consejería y sistemas de orientación sobre los beneficios de la práctica sistemática y constante de actividades físicas y deportivas, mejor aún si se realizan en un ambiente controlado y bajo la supervisión de personal especializado como es en un gimnasio.
- 2) Remarcar los beneficios físicos, emocionales y cognitivos de llevar a cabo actividades físicas y deportivas, porque permiten promover y estimular los aspectos físicos, cognitivos y emocionales de la población que los practica.
- 3) Se recomienda difundir, con las reservas del caso, los resultados generales del presente estudio entre la población objetivo, a fin de que esta población sea consciente de la necesidad de su práctica frecuente por los múltiples beneficios que implica.
- 4) Se recomienda capacitar al personal de la institución (entrenadores, personal técnico, paramédico, psicólogos) a fin que se encuentren en las mejores condiciones para afrontar y resolver adecuadamente las situaciones críticas que eventualmente podrían surgir.
- 5) Se recomienda que las autoridades del gimnasio desarrollen alianzas estratégicas con instituciones del Estado o Universidades, ya sean estatales o particulares, a fin que de manera sistemática y periódica se evalúe la calidad de servicio y la atención al cliente respondan adecuadamente.
- 6) Se recomienda proseguir la investigación sobre aspectos motivacionales que inducen a la práctica física en gimnasios, llevando a cabo estudios (comparativos, correlacionales y explicativos) a fin de desarrollar mayores conocimientos en este tópico y aportar en la mejora del proceso formativo del personal y de los usuarios.

## 11. Referencias Bibliográficas

- Almagro Torres, Bartolomé Jesús (2012) Factores motivacionales relacionados con la adherencia a la práctica deportiva competitiva en adolescentes. Universidad de Huelva. Departamento de Educación Física, Música y Artes Plásticas. Facultad de Ciencias de la Educación. Huelva. España.
- Álvarez Quispe, Ruben Arturo (2021) Niveles actitudinales hacia la Educación Física en estudiantes del Primer Grado de Secundaria de la Institución Educativa “Libertador Castilla” del Distrito de Aplao. Arequipa. Universidad Nacional de San Agustín. Facultad de Ciencias de la Educación. Unidad de Segunda Especialidad. Arequipa. Perú. 2021.
- BALAGUE, Gloria. La motivación en la Actividad Física y el Deporte. En: papeles del Psicólogo [En línea]. España. 1990, No 44 y No 45. [Citado en junio de 1990]. Disponible desde: <  
<http://www.papelesdelpsicologo.es/vernumero.asp?id=451>>
- Boeree, Abraham (2007) Abraham Maslow.  
<http://webpace.ship.edu/cgboer/maslowesp.html>
- Bunge, Mario (1999) La investigación científica. Barcelona. Ariel.
- Cabrera Canelo. Miryam Luisa (2021) Análisis de la inteligencia emocional en estudiantes del 3° grado de secundaria de una I.E. en Chíncha Alta – Ica. Universidad Nacional de Huancavelica. Facultad de Ciencias de la Educación. Programa de Segunda Especialidad Profesional. Huancavelica.
- Certo, S. (2003) Administración Moderna. México, Edt. Interamericana.
- Cofer, Charles Norval (2006) Psicología de la motivación: teoría e investigación. México, D.F. Trillas.
- Condori Chino, Jesús Manuel (2017) Actitudes hacia la Educación Física de los estudiantes de la Institución Educativa Secundaria “Glorioso San Carlos” de la ciudad de Puno. 2016. Universidad Nacional del

- Altiplano. Facultad de Ciencias de la Educación. Escuela Profesional de Educación Física. Puno. Perú. 2017.
- Eysenck, H. (2005) Diccionario de Psicología. Madrid, Edt. Rioduero, T. II.
- Flórez Valencia, Leandro Leandro (2008) Motivación para la Actividad Físico Deportiva en los estudiantes del Programa Ciencias del Deporte y la Recreación. U.T.P. 2008. Universidad Tecnológica de Pereira. Facultad de Ciencias de la Salud, Ciencias del Deporte y la Recreación. Pereira.
- Fulmer, R (2009) Administración y Organización. México, Edt. CECSA.
- Gálvez Mella, Claudia y cols. (2015) Factores motivacionales en la práctica de actividad física de los estudiantes de educación física de Santiago de Chile. Universidad de Antioquía. Instituto de Educación Física. Volumen 4. Número 3. Julio – Setiembre.
- García Ferrando M. La encuesta. En: Garcia M, Ibáñez J, Alvira F. El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de Investigación. Madrid: Alianza Universidad Textos, 1993; p. 141-70.,
- GARITA. Elmer (2006) Motivos de participación y Satisfacción en la actividad física, el ejercicio físico y el deporte En: MHSalud. Costa Rica Vol 3 -N°1.
- [http://www.una.ac.cr/mhsalud/documents/ElmerGarita-2006MotivacionySatisfaccion\\_000.pdf](http://www.una.ac.cr/mhsalud/documents/ElmerGarita-2006MotivacionySatisfaccion_000.pdf)
- Garrido Gutiérrez, Isaac (2006) Psicología de la Motivación. Buenos Aires. Síntesis. p. 31.
- Garrido Gutiérrez, Isaac (2006) Psicología de la Motivación. Buenos Aires. Síntesis.
- Herzberg, Frederick (1967) The motivation to work. New York: Wiley.
- Hodgetts, R. (2000) Comportamiento en las organizaciones. México, Edt. Interamericana
- Hodgetts, Richard (2011) El comportamiento en las organizaciones. México. Interamericana.
- Huancapaza, W. (2017). Inteligencia emocional y habilidades sociales en estudiantes de la Institución Educativa Secundaria “Ticani Cariquita”, Rosaspata 2017. Tesis de maestría, Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa, Perú.

- Kenji Cansino y Harold Gálvez (2014) Determinantes de la participación en actividades físicas en el Perú. Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Pública. Rev. Perú. med. exp. salud publica vol.31 no.1 Lima ene./dic. 2014.
- Koontz, H. (2002) Introducción a la Administración Moderna. México, Edt. Interamericana.
- Litterer, J (2009) Análisis de las organizaciones. México, Edt. Limusa.
- Madsen, K. (2007) Teorías de la motivación: un estudio comparativo de las teorías modernas de la motivación. Paidós.
- Mankeliunas, Mateo Vytautas (2007) Psicología de la motivación. México, D.F.: Trillas.
- Maslow Teoría. <http://www.cribr.com/ficha/1502>. Accesada el 11-12-07. 20.00pm.
- McClelland, David C. (1967) The achieving society. New York: The Free Press. P. 28.
- MENESES, Mauren y MONGE, Ma. de los A. (2009) Actividad física y recreación. En: Revista Costarricense de Salud Pública [En línea]. San José (Costa Rica). 1999, V.8 No 5.
- Moreno, N. (2019). Inteligencia emocional en estudiantes de segundo grado de primaria de una Institución Educativa Pública de Ventanilla - Callao. Tesis de maestría, Universidad San Ignacio de Loyola, Callao, Perú.
- Piscoya Hermoza, Luis (1982) La investigación educacional. Lima. LHP
- Salgado Cruz, Omayra (2017) Factores de motivación de los adultos mayores que promueven la participación en un programa de actividad física. Universitat Internacional de Catalunya. Facultad de Medicina y Ciencias de la Salud. Programa de Doctorado en Ciencias de la Salud.
- Sánchez Carlessi, Hugo (2005) Metodología y diseños en la investigación científica. Lima. HSC.
- Sierra Bravo R. (1994) Técnicas de Investigación social. Madrid: Paraninfo.
- Soledad Spatacioli, Estefanía (2020) Factores motivacionales relacionados con la adherencia a la práctica físico-deportiva en adolescentes de 15

a 19 años de los Centros Deportivos de la Ciudad de Punta Alta.  
Universidad Nacional de Río Negro. Sede Atlántica – Viedma.  
Argentina.

Torres Roca, Janio (2019 ) Motivación de logro para la clase de Educación Física en estudiantes de Primer Año de Secundaria en una Institución Educativa pública del Callao. Universidad San Ignacio de Loyola. Escuela de Postgrado. Maestría en Educación. Lima.

# **ANEXOS**

**Anexo Nro. 01:Matriz de consistencia**

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJEIVOS</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuáles son las características sociodemográficas y los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos?</p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>1) ¿Cuáles son las características sociodemográficas que identifican a un grupo de jóvenes de la ciudad de Iquitos para realizar prácticas en un gimnasio?</p> <p>2) ¿Cuáles son los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes de realizar prácticas en un gimnasio de la ciudad de Iquitos?</p> <p>3) ¿Qué relación existe entre las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes y su motivación para realizar prácticas en un gimnasio de la ciudad de Iquitos?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar las características sociodemográficas y los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>1) Determinar las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos.</p> <p>2) Determinar los factores motivacionales que influyen en la decisión de un grupo de jóvenes para realizar prácticas en un gimnasio de Iquitos.</p> <p>3) Determinar la relación que existe entre las características sociodemográficas de un grupo de jóvenes y su motivación para realizar prácticas en un gimnasio de la ciudad de Iquitos.</p>	<p><b>Variable 1:</b></p> <p>Características Sociodemográficas.</p> <p><b>Variable 2:</b></p> <p>Factores Motivacionales</p>	<p>Tipo de investigación: Descriptiva</p> <p>Diseño de investigación: No experimental.</p> <p>Enfoque de la Investigación: Cuantitativo.</p> <p>Corte: Transversal.</p> <p>Estadística: Univeriada.</p> <p>Correlacional</p> <p>Razón Chi Cuadrado</p> <p>Procesador estadístico: SPSS. Vers. 25.</p>

Anexo Nro. 02 Carta de presentación a la institución



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD  
PROGRAMA ACADEMICO DE PSICOLOIGA

Iquitos 22 de agosto de 2022

SEÑORA  
GUADALUPE CÁRDENAS CABEZAS  
ADMINISTRADORA: GIMNASIO JULLY SPA – Iquitos.  
Presente.-

**SOLICITO:** Autorización y consentimiento informado para ejecución de trabajo de investigación del proyecto de tesis 2022.

Luego de recibir mis saludos y muestras de respeto me dirijo a usted con la finalidad de solicitar la realización y ejecución de mi proyecto de estudio de investigación Soy bachiller del Programa Académico de Psicología de la Universidad Científica del Perú, quien estoy en proceso de recolección de datos y aplicación de sus instrumentos de investigación llamado: **"FACTORES PSICOLÓGICOS EN LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE EN LOS JÓVENES QUE REALIZAN LAS PRÁCTICAS EN EL GIMNASIO, IQUITOS 2022"**.

Por lo tanto: tengan a bien acceder a mi solicitud, cuya recolección de la información de los datos serán confidenciales, los resultados obtenidos daremos a conocer a su institución.

  
Bach, Psic. Jahzeel Alexandra Meza Inga  
DNI: 70477279  
CÓDIGO: 2151500248

  
23/8/22  
11.30am.

## Anexo Nro. 03 Carta de aceptación



Bienvenida estimada: Jahzeel Meza Inga

Nos alegra mucho poder ayudarla en este proceso para culminar su carrera profesional, tenga las puertas del local siempre abiertas, espero y pueda recolectar los datos que requiere y también esperamos que tenga buena acogida como siempre.

Que tenga muy buen día. Saludos de la familia July spa.

Administradora.

Guadalupe Cardenas Cabezas.

**Anexo Nro. 04 Instrumento de Estudios**  
**Medida de los motivos para la actividad física:**

Teniendo en cuenta la actividad que usted realiza, califique por favor cada respuesta en una escala de 1 a 5, siendo los extremos: 1 muy poco aplicable a su caso y 5 totalmente acorde a su situación.

Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente acuerdo	YO REALIZO ACTIVIDAD FÍSICA PORQUE:
					1. Quiero estar en buena forma física.
					2. Es divertido.
					3. Me gusta comprometerme en actividades que físicamente suponen un desafío.
					4. Quiero desarrollar nuevas habilidades.
					5. Quiero mantener mi peso para tener buena imagen.
					6. Me gusta estar con mis amigos.
					7. Me gusta hacer esta actividad.
					8. Quiero mejorar las habilidades que poseo.
					9. Me gustan los desafíos.
					10. Quiero definir mis músculos para tener buena imagen.
					11. Me hace feliz.
					12. Quiero mantener mi nivel de habilidad actual.
					13. Quiero tener más energía
					14. Me gustan las actividades que suponen un reto físicamente.
					15. Me gusta estar con otros a los que también les interesa esta actividad.
					16. Quiero mejorar mi aptitud cardiovascular.
					17. Quiero mejorar mi apariencia.
					18. Pienso que es interesante.
					19. Quiero mantener mi fuerza física para vivir en forma saludable.
					20. Quiero resultar atractivo a los demás.
					21. Quiero conocer a nuevas personas.
					22. Disfruto con esta actividad
					23. Quiero mantener mi salud física y mi bienestar.
					24. Quiero mejorar mi cuerpo.
					25. Encuentro esta actividad estimulante.
					26. Me sentiré poco atractivo físicamente si no practico.
					27. Me gusta la excitación de participar.
					28. Me gusta pasar el tiempo con otros haciendo esta actividad