

# UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

## ESCUELA DE POSGRADO

Unidad de Posgrado de Ciencias Humanas y Educación



*Una Institución Adventista*

Programa “Escuela–Emprende”: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019

Tesis para obtener el Grado Académico de Maestro en Educación con Mención en Investigación y Docencia Universitaria

Por:

Alcides Alberto Flores Sáenz

Asesor:

Rolyolith Sutsé Gorbacán Rojas

Lima, setiembre de 2020

## ANEXO 07 DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA DE LA TESIS

Yo **Mg. Rolylyth Sutsé Gorbalań Rojas**, identificada con DNI N° 41377981, adscrito a la Facultad de Ciencias Humanas y Educación, y docente en la Unidad de Posgrado de Ciencias Humanas y Educación de la Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana Unión;

### **DECLARO:**

Que la tesis titulada: Programa "Escuela-Emprende": su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019, constituye la memoria que presenta al Maestro **ALCIDES ALBERTO FLORES SAENZ**, para obtener el grado académico de Maestro en Educación con mención en Investigación y Docencia Universitaria, cuya tesis ha sido desarrollada en la Universidad Peruana Unión con mi asesoría.

Asimismo, dejo constancia de que las opiniones y declaraciones registradas en la tesis son de entera responsabilidad del autor. No comprometen a la Universidad Peruana Unión.

Para los fines pertinentes, firmo esta declaración jurada, en la ciudad de Ñaña (Lima), a los Veinte y un día del mes de setiembre de 2020.



**MG. ROLYLITH SUTSÉ GORBALÁN ROJAS**

Asesora

## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE MAESTRO(A)

En Lima, Ñaña, Villa Unión, a 15 días del mes de setiembre del año 2020, siendo las 4:00 p.m., se reunieron en la modalidad online sincrónica, bajo la dirección del Señor Presidente del Jurado: Dr. Jorge Platón Maquera Sosa, el secretario: Mg. Denis Frank Cunza Aranzábal, los demás miembros: Dra. Gabriela Requena Cabral y el asesor: Mg. Rolylyth Sutsé Gorbalañ Rojas, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de Tesis de Maestro(a) titulada: Programa "Escuela-Emprende": su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019 del Bachiller/Licenciado(a) Alcides Alberto Flores Sáenz Conducente a la obtención del Grado Académico de Maestro(a) en: Educación (Nomenclatura del Grado Académico) Investigación y docencia universitaria con Mención en Investigación y docencia universitaria

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al candidato hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del Jurado a efectuar las preguntas, cuestionamientos y aclaraciones pertinentes, los cuales fueron absueltos por el candidato. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del Jurado.

Posteriormente, el Jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller/Licenciado (a): Alcides Alberto Flores Sáenz

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	17	B+	Con nominación de muy bueno	Sobresaliente

(\*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del Jurado invitó al candidato a ponerse de pie, para recibir la evaluación final. Además, el Presidente del Jurado concluyó el acto académico de sustentación, procediéndose a registrar las firmas respectivas.

\_\_\_\_\_  
Presidente

  
\_\_\_\_\_  
Secretario

\_\_\_\_\_  
Asesor

\_\_\_\_\_  
Miembro

\_\_\_\_\_  
Miembro

\_\_\_\_\_  
Bachiller/Licenciado(a)

**Dedicatoria:**

A mi esposa por su amor y  
paciencia y a mis hijos por ser  
mi motivo.

## **Agradecimientos**

Mi gratitud a Dios, por ser mi guía en todo momento y por sus incontables bendiciones.

A la Mg. Rolylyth Gorbacán Rojas, asesora de la tesis, por las sugerencias oportunas en todo el proceso de la investigación.

Al profesor Effer Apaza Tarqui, por su aporte en la parte estadística.

A mis maestros dictaminadores, Dra. Gabriela Requena y Mg. Denis Frank Cunza Aranzábal, por sus aportes valiosos y su paciencia.

Al profesor Nixon Celiz Robalino, director de la Institución Adventista Educativa El Santa, por autorizar la aplicación de este programa preexperimental con los estudiantes del 1er año de secundaria.

Finalmente, a mi esposa, por su tiempo y palabras de ánimo y a mis hijos, por el apoyo incondicional para el logro del objetivo.

## Tabla de contenido

Dedicatoria .....	3
Agradecimientos.....	4
Tabla de contenido.....	5
Índice de tablas .....	7
Índice de figuras .....	8
Resumen .....	9
Abstract .....	10
Capítulo I. Planteamiento del problema.....	101
1.1 Identificación del problema.....	11
1.2 Objetivos .....	15
1.3 Justificación.....	16
1.4 Marco filosófico .....	17
Capítulo II. Marco teórico/ Revisión de la literatura .....	18
2.1 Antecedentes .....	18
2.2 Bases teóricas.....	24
2.3 Hipótesis .....	43
Capítulo III. Materiales y métodos .....	45
3.1 Tipo de investigación.....	45
3.2 Diseño de la investigación.....	45
3.3 Población y muestra.....	46
3.4 Operacionalización de variables .....	47
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	50
3.6 Procesamiento y análisis de datos.....	52

3.7 Aspectos éticos .....	53
Capítulo IV. Resultados y discusión .....	54
Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones .....	61
Referencias .....	64
Anexos .....	76

## Índice de tablas

Tabla 1 <i>Características Emprendedoras Personales (CEP)</i> .....	33
Tabla 2 <i>Operacionalización de la variable Emprendedores personales</i> .....	47
Tabla 3 <i>Coeficiente V de Aiken. Valoración global del cuestionario por expertos</i> .....	51
Tabla 4 <i>Prueba de normalidad de datos</i> .....	54
Tabla 5 <i>Verificación de la efectividad del programa Escuela-Emprende sobre las habilidades emprendedoras orientadas al logro, poder y el grupo total</i> .....	55
Tabla 6 <i>Verificación de la efectividad del programa “Escuela-Emprende” sobre las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación</i> .....	55
Tabla 7 <i>Comparación de medias y medianas en el nivel de habilidades emprendedoras, antes y después del programa “Escuela-Emprende”</i> .....	56
Tabla 8 <i>Rango de puntajes para medir el nivel de las Características Emprendedoras Personales CEP o habilidades emprendedoras</i> .....	58
Tabla 9 <i>Comparación de medias y medianas en el nivel de habilidades emprendedoras por dimensiones, antes y después del programa “Escuela-Emprende”</i> .....	58



## Índice de figuras

<i>Figura 1.</i> Esquema del método de instrucción en el aula del Modelo Educativo Adventista. Recuperado de PROENA (2018).....	37
<i>Figura 2.</i> Esquema del Ciclo de Aprendizaje de Kolb (1984). .....	39
<i>Figura 3.</i> Comparación didáctica de medias y medianas en los niveles de emprendimiento por cada habilidad. ....	57

## Resumen

El objetivo de esta investigación fue determinar la eficacia del programa “Escuela-Emprende” en el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1° año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019. El diseño fue cuantitativo, de tipo preexperimental con un solo grupo de estudio. El instrumento empleado fue el cuestionario estándar de autoevaluación de las Características Emprendedoras Personales (CEP'S), desarrollado por Competency-based Economies Through Formation of Enterprise (CEFE Internacional), que tiene 55 preguntas con escala likert, aplicándose antes y después del programa. La población estuvo conformada por 31 estudiantes del 1er año de secundaria, se desarrollaron 13 sesiones, durante 4 meses, para el desarrollo de habilidades emprendedoras orientadas al logro, planificación y poder. El análisis de los datos se realizó a través de las pruebas T de student y Wilcoxon para muestras relacionadas con un intervalo de confianza del 95%, confirmando las hipótesis planteadas. Los resultados mostraron que el programa fue efectivo al mejorar las habilidades emprendedoras de los participantes ( $p < 0.01$ ), habilidades emprendedoras de logro ( $p < 0,01$ ), habilidades de planificación ( $p < 0,05$ ); habilidades de poder ( $p < 0,01$ ).

**Palabras clave:** Eficacia, emprendimiento, habilidades, programa educativo

## **Abstract**

The objective was to determine the effectiveness of the “Escuela-Emprende” program in the development of entrepreneurial skills of the 1st year high school students of the Adventist Educational Institution El Santa, Chimbote 2019. The design was quantitative, of a pre-experimental type with a single study group. The instrument was the standard self-assessment questionnaire of personal entrepreneurial characteristics (CEP’S), developed by CEFE International, of 55 questions with a Likert scale, applied before and after the program. The population was made up of 31 students from the 1st year of high school, 13 sessions were held over 4 months for the development of entrepreneurial skills oriented to achievement, planning and power. The analysis of the data was carried out through the student's T tests and Wilcoxon for samples related to a 95% confidence interval, confirming the hypotheses raised. The results showed that the program was effective in improving the entrepreneurial skills of the participants ( $p < 0.01$ ), entrepreneurial achievement skills ( $p < 0.01$ ), planning skills ( $p < 0.05$ ); power abilities ( $p < 0.01$ ).

**Keywords:** Efficiency, entrepreneurship, skills, educational program.

## **Capítulo I. Planteamiento del problema**

### **1.1 Identificación del problema**

Según el Informe Ejecutivo Global Entrepreneurship Monitor 2017-2018, el Perú tiene una Tasa de Actividad Emprendedora, o TEA por sus siglas en inglés (Total early-stage Entrepreneurial Activity), de 24.6% por encima de la media que es de 18.8% en América Latina y el Caribe. Esto, si bien evidencia un alto desarrollo de habilidades emprendedoras, está más relacionado con un emprendimiento por necesidad que por oportunidad. Asimismo, este estudio confirma los datos de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú), en el que se destaca que un 98.3% son microempresas, 1.5% pequeñas y 0.2% medianas y grandes. Por lo tanto, educar y orientar el desarrollo de habilidades emprendedoras desde la infancia resulta vital. (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2018; el nombre se puede traducir como “Monitor de emprendimiento global”).

Entonces, cabe preguntarse por qué es necesaria una educación emprendedora. Al respecto, Villarán (2013) refiere que una educación emprendedora ayudará en el desarrollo personal de los estudiantes, permitiéndoles tener mejores cualidades de comunicación, fortaleciendo y desarrollando su capacidad de crear buenas relaciones, de resolver problemas de organización. En este contexto de crecimiento económico que nos caracteriza, es necesario promover el desarrollo económico, generando capacidades de emprendimiento en los estudiantes tanto en la educación básica como superior.

También, menciona cinco argumentos que justifican la necesidad de una educación emprendedora: El primero es el reconocimiento del Perú como un país emprendedor. En todo el Perú se crean aproximadamente 130,000 empresas cada año; sin embargo, la gran mayoría de ellas es informal y de sobrevivencia, por ende, incapaces de brindar ingresos suficientes a sus dueños y colaboradores. El segundo argumento sustenta que la creación de nuevas empresas innovadoras es la base principal del desarrollo económico y social, no solo en el país sino en el resto del mundo. El tercer argumento se basa en las orientaciones de la UNESCO para la educación mundial, a través del “Informe Delors”, en el que se propone que uno de los cinco pilares para lograr una buena educación responde al contexto y las exigencias del siglo XXI, es decir el “aprender a emprender”. El cuarto argumento es fomentar la creación de empresas productivas de clase media por parte de la población joven, fomentando la expansión y crecimiento de pequeñas y medianas empresas (PYME). Con esto podremos generar no solo el crecimiento sino también la inclusión económica y estabilidad social. El quinto argumento es el de capacitar y preparar a las futuras generaciones para enfrentar un escenario globalizado y de rápido crecimiento. Este escenario está amenazado por dos fenómenos: primero, el control de los medios de comunicación por algunas corporaciones privadas que transmiten una visión del mundo sesgada de la información y, en segundo término, la banalización creciente de la cultura y los medios, sobre todo las redes sociales, que restringen y dificultan el pensamiento complejo y crítico en las personas (Vargas LLosa, 2012). Necesitamos de una educación emprendedora que promueva una mayor autonomía en las elecciones y decisiones de nuestros jóvenes con iniciativa

empresarial, con una postura más crítica y rebelde en el buen sentido de la palabra (Mayor, 1998).

La educación emprendedora busca desarrollar las capacidades, habilidades, valores y actitudes de los estudiantes peruanos con el fin de crear en ellos capacidad de planificar e implementar proyectos que mejoren su vida a través de actividades empresariales. En el plan de estudios de la educación básica regular, existe poco esfuerzo en el desarrollo de programas que promuevan en el alumnado la cultura del emprendimiento (formalización, respeto a las leyes, toma de decisiones, responsabilidad social, generación de empleo, puntualidad, respeto al trabajador, etc.), dentro de esta realidad encontramos poco uso de metodologías de enseñanza que apliquen el juego para el desarrollo de habilidades emprendedoras. Esta realidad no es tan diferente al de nuestro contexto educativo adventista, se necesita elaborar programas de emprendimiento con metodologías propias que consideren juegos educativos, material didáctico y otros que integren y fortalezcan los principios de fe y valores cristianos.

Por otro lado, se considera que el tema de emprendimiento guarda relación con la mayordomía cristiana, en la medida que Dios nos hace responsables y mayordomos de nuestra vida, del mundo que nos rodea, de nuestro prójimo, así como de los recursos materiales. Cuando vivimos para Él, Dios bendice nuestros esfuerzos. En este sentido, cultivar la mayordomía en los niños es un gran desafío para la iglesia adventista hoy en día. De igual forma, la Iglesia Adventista del Séptimo Día [IASD], (2014), en su portal web oficial, menciona respecto de este principio que somos

mayordomos de Dios, a quienes Él ha confiado tiempo y oportunidades, capacidades y posesiones, bendiciones de la tierra y sus recursos. Cada ser humano es responsable ante Él por su empleo adecuado. Como ciudadanos de este mundo reconocemos que Dios es dueño de todo mediante nuestro fiel servicio a Él y a nuestros semejantes, y mediante la devolución de los diezmos y las ofrendas con el fin de la proclamación de su evangelio, el sostén y desarrollo de su iglesia en esta tierra. La mayordomía es concebida como un privilegio que Dios nos ha dado para crecer en amor y para lograr la victoria sobre el egoísmo y la codicia. El mayordomo fiel se regocija por las bendiciones que reciben los demás como fruto de su fidelidad. Estos conceptos están fundamentados en los siguientes textos bíblicos: Génesis 1:26-28; 2:15; 1 Crónicas 29:14; Hageo 1:3-11; Malaquías 3:8-12; 1 Corintios 9:9-14; Mateo 23:23; 2 Corintios 8:1-15; Romanos 15:26-27.

En la actualidad existen avances importantes en los modelos o programas educativos; sin embargo, estos se encuentran desarticulados de su entorno productivo y están más orientados a demandas del mercado laboral, específicamente al desarrollo de habilidades cognitivas propios de un puestos laboral remunerado, dejando de lado el desarrollo de capacidades y habilidades emprendedoras siendo estas muy importantes para la creación de empresas que impulsen la economía. Se necesita desarrollar habilidades emprendedoras en nuestros niños y jóvenes a partir de programas educativos que integren el emprendimiento y valores cristianos. En este sentido, para esta investigación, se ha planteado la siguiente interrogante: ¿Es eficaz el Programa “Escuela–Emprende” para desarrollar habilidades emprendedoras

en los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Determinar la eficacia del Programa “Escuela-Emprende” para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

Determinar la eficacia del Programa “Escuela-Emprende” para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad del logro de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

Determinar la eficacia del Programa “Escuela-Emprende” para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad de planificación de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

Determinar la eficacia del Programa “Escuela-Emprende” para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad de poder de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.



### **1.3 Justificación**

El programa “Escuela-Emprende” estuvo orientado básicamente al desarrollo de las habilidades emprendedoras a través de proyectos de negocios, con el propósito de formar estudiantes protagonistas del cambio tanto en el contexto escolar como para su comunidad. Las habilidades de búsqueda de oportunidades e iniciativa, el asumir riesgos, exigir eficiencia y calidad, persistencia, cumplimiento, búsqueda de información, fijar metas, planificación sistemática, persuasión, generación de redes de apoyo y la autoconfianza fundamentada en la confianza en Dios, servirán no solo para ser buenos estudiantes del nivel secundario sino también para ser mejores personas que contribuyan al desarrollo del país.

Los propósitos de esta investigación a través del programa educativo planteado fueron varios; uno de ellos fue formar al estudiante con pensamiento crítico, educando a los jóvenes para que puedan ser pensadores, y no solo reflectores de los pensamientos de otros hombres. (White, 2007, p.391). Por otro lado, tuvo un fin el desarrollo social, tomando en cuenta que el desempleo en la capital limeña durante el 2018 ha sido uno de los más altos desde el 2012, esto tiene nexos con el hecho de que muchos jóvenes que culminan sus estudios universitarios están preocupados en conseguir un puesto laboral; sin embargo, no consideran ser independientes, es decir, crear su propio negocio, así como dar trabajo a otros. De esta manera despertar en los niños y adolescentes el interés por crear su propio negocio a través de las habilidades emprendedoras, permitirá personas generadoras de un cambio en la sociedad.

Por último, es importante mencionar que el sistema educativo adventista en Sudamérica comprende 939 colegios y escuelas (IASD, 2016) solo en Perú, existen 90 instituciones de nivel primaria y 71 de nivel secundaria (IASD, 2012), entre los niveles primario y secundario hay un aproximado de 25,897 estudiantes; sin embargo, se encuentra poca información publicada en la web sobre programas de emprendimiento en colegios adventistas (IASD, 2013). En este sentido, se considera pertinente y oportuna la implementación de estos programas y su potencial replicación.

#### **1.4 Marco filosófico**

La propuesta del programa de emprendimiento planteada tiene relación con la cosmovisión que considera a la persona como un todo espiritual, intelectual, físico y social. Su dimensión es la eternidad, buscando desarrollar una vida de fe en Dios y respeto por la dignidad de todos los seres humanos; edificar caracteres semejantes al Creador. Al respecto White (2007), menciona: “Todo ser humano, que fue creado a la imagen de Dios, está dotado de una facultad semejante a la del Creador: la individualidad, la facultad de pensar y hacer” (p. 391).

En la Biblia, en el libro de Mateo capítulo 25, versículos 14-30, Jesús cuenta a sus discípulos la parábola de los talentos. Los talentos descritos en la historia no solo se refieren al dinero o recursos materiales, sino mucho más a las cualidades y las capacidades que todos tenemos. Y cuando Él venga pedirá cuentas de tales. Finalmente debemos ser responsables con lo que Dios nos ha otorgado para desarrollarlo y multiplicarlo.

## **Capítulo II. Marco teórico/ revisión de la literatura**

### **2.1 Antecedentes**

En Colombia, Navarro, Bayona y Pacheco (2020) realizaron una investigación sobre las competencias emprendedoras identificadas en estudiantes de educación media y algunos aportes realizados por organismos educativos para el desarrollo de las mismas. Utilizaron una metodología descriptiva con enfoque cuantitativo y aportes cualitativos, asimismo, aplicaron una encuesta a los estudiantes y entrevistaron a los directivos; la población estuvo conformada por 780 estudiantes entre los 15 y 20 años, y se consideró el 100% de la misma. Los resultados mostraron una escala favorable en el empoderamiento de las competencias en cuanto a la resolución de conflictos y la orientación a los logros, concluyendo finalmente que el emprendimiento es un factor clave para el desarrollo económico y social de las comunidades; por lo tanto, indispensable y oportuno su enseñanza en la educación media.

Por otra parte, en el Perú, Romero (2019) buscó analizar el aporte de la implementación de la metodología CEFE (competencia como base de la economía a través de la formación de empresarios) con la finalidad de desarrollar capacidades empresariales personales en los microempresarios del sector textil. Para ello, desarrolló una investigación denominada “Gestión de la metodología CEFE para el desarrollo de capacidades empresariales en los micro empresarios del sector textil del valle del Mantaro”. La población estuvo conformada por los microempresarios artesanos del valle del Mantaro, entre ellos; textiles, tapices, platería, mates burilados

y joyería. La muestra la conformaron microempresarios textiles del valle del Mantaro. Los instrumentos que usaron para la recolección de datos fueron cuestionarios como pruebas de entrada y salida, así también los ejercicios estructurados planteados para el desarrollo de experiencias de aprendizaje en el marco de la metodología CEFE. Los resultados mostraron, gracias a la suficiente evidencia muestral con un nivel de significancia del 0,05, que la implementación y aplicación de la metodología CEFE sí desarrolla capacidades empresariales personales en los microempresarios textiles del valle del Mantaro.

Gamarra (2019), en su estudio preexperimental, planteó el objetivo de determinar en qué medida la aplicación del taller Creatividad escolar mejora las habilidades de emprendimiento en los estudiantes de 5to año de básica en la Institución República Argentina 2019, la muestra fue de 30 estudiantes de la mencionada institución. El instrumento utilizado fue un cuestionario basado en 20 ítems relacionados con la variable dependiente y sus respectivas dimensiones para calcular la valoración de las habilidades emprendedoras, aplicado antes y después de los talleres. En su estudio concluyó que la aplicación del taller Creatividad escolar mejoró significativamente las habilidades de emprendimiento en los estudiantes, sobre todo, en las habilidades de trabajo en equipo que incluyeron el ser colaborativo, responsable; de igual manera, en habilidades relacionadas con el talento humano que incluyeron la proactividad y la innovación.

Krauss (2018), investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales (FCE) de la Universidad Católica del Uruguay (UCU), desarrolló un análisis cuantitativo midiendo

las competencias emprendedoras de los estudiantes entre los años 2014 y 2017; agrupó 10 competencias (tener autoconfianza, persuasión y redes de apoyo, planificar y hacer seguimiento sistemático, buscar y conseguir información, fijar objetivos, correr riesgos moderados, exigir eficiencia y calidad, ser persistentes, buscar y aprovechar las oportunidades), midiendo ex ante y ex post, con el fin de evaluar el impacto de las prácticas de enseñanza en el curso planteado de Emprendimiento e Innovación que formaría parte del currículo. Las prácticas se desarrollaron mediante metodologías ágiles, así como aprendizaje en acción o “learning by doing”, que se aplicó a un proyecto de emprendimiento durante el curso. Para medir las competencias emprendedoras, empleó el cuestionario de autoevaluación de las características emprendedoras personales (CEPs) CEFE. Aplicaron pruebas de normalidad de Kolmogorov-Smirnov y resultaron en valores  $p > 0,05$  para todas las competencias siguiendo distribuciones normales, de esta manera utilizaron la prueba de t de Student para muestras independientes. Las conclusiones evidenciaron que en 8 de las 10 variables consideradas se obtuvieron resultados estadísticamente significativos al nivel del 5 % (valores- $p < 0,05$ ), solo búsqueda de información y planificación no resultaron significativas, pero se incrementaron. Asimismo, se reportó el incremento en las características personales emprendedoras de los estudiantes, por lo tanto, también el éxito del programa, deduciendo que la experiencia ganada por el equipo docente fue clave en la mejora.

En Ecuador, Benalcázar (2017), como resultado de una investigación, publicó el artículo “Evaluación de las competencias conductuales emprendedoras en jóvenes estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Tecnológica

de Quito”, en su estudio aplicó el test de comportamiento conductual (CCE) desarrollado bajo la teoría motivacional de David McClelland. El test de autoevaluación de las CCE es un cuestionario de 55 preguntas en escala de Likert (1-5), en el que se evalúan diez características denominadas competencias conductuales. Los resultados de la investigación arrojaron que las competencias que obtuvieron el mejor puntaje en los jóvenes estudiantes fueron: fijarse metas y exigir eficiencia y calidad; y las competencias con menos puntaje o menos desarrolladas, ser persuasivo y construir redes, correr riesgos calculados y planificar sistemáticamente; concluyendo que los estudiantes se fijaron una meta común que fue culminar su carrera, lo hicieron con eficiencia y calidad; sin embargo, se observó que no están convencidos de lo que quieren, no les interesó construir redes de apoyo, no corrieron ningún riesgo y tampoco planificaron, características propias de un emprendedor las mismas que hay que desarrollar en los estudiantes, a través de construir una cultura de emprendimiento. Es importante destacar que las habilidades emprendedoras en la práctica no se desarrollan en la persona de igual manera, hay habilidades que predominan según la personalidad y el contexto donde se desarrollan.

En la misma dirección, Moreno y Egusquiza (2017), desarrollaron la tesis titulada “Características emprendedoras en alumnos de últimos ciclos de la carrera de Administración de Empresas de una universidad privada de Lima”. La población estuvo conformada por 270 estudiantes y el instrumento utilizado fue el test derivado de la investigación de McClelland & McBer y posteriormente estandarizado a nivel mundial por la agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ) y es utilizado para la

evaluación de las CEPs. Tiene 55 ítems, con la escala de valoración Likert de cinco puntos donde: 1. Nunca, 2. Raras veces, 3. Algunas veces, 4. Usualmente, 5. Siempre. La conclusión de esta investigación determinó que las características emprendedoras personales que comprenden al grupo de Logro fueron la que predominaron ante las características personales de poder e influencia. Específicamente, el cumplimiento de trabajo (36%), seguidas de perseverancia (20%), correr riesgos (17%), búsqueda de nuevas oportunidades (14%) Siendo eficiencia y calidad (13%) el valor más bajo en el test (p. 121).

Por su parte, Correa (2017) realizó la tesis denominada “Programa ‘Niños Emprendedores’: su eficacia para el desarrollo de las actitudes emprendedoras de los alumnos del 5to grado de primaria de la Institución Educativa N° 82098 de San Pablo - Cajamarca, 2017”, cuyo objetivo fue demostrar la eficacia del mismo. Se desarrollaron alrededor de 12 sesiones de clase para promover las actitudes emprendedoras como son la confianza en sí mismo, el asumir riesgos, tener perseverancia y autocontrol. Para este estudio, participaron dos grupos, uno de control y otro experimental, con 23 participantes para ambos grupos. El instrumento cuestionario se aplicó bajo el esquema de un pre test y un pos test, luego de haber concluido las sesiones de aprendizaje. El resultado final fue la corroboración de la eficacia del programa, a través de la demostración de prueba de diferencia de medias, Prueba t de Student con  $p\text{-value} \leq 0.05$  y grado de libertad  $v=22$ . Concluyendo de esta manera que el aprendizaje de las actitudes fue significativo.

Finalmente, en México, Damián (2015) planteó un programa educativo denominado “Emprender jugando”, con el objetivo de evaluar la estructura y la ejecución de planes de negocio elaborados por niños. El diseño de la investigación fue descriptiva y exploratoria, participaron 26 alumnos, 11 mujeres y 15 varones del sexto y quinto grado respectivamente, en la escuela primaria rural Benito Juárez que está ubicada en la localidad del Edén, municipio de San Juan Bautista, Tuxtepec, Oaxaca. Las variables a estudiar fueron conocimientos teóricos de emprendimiento, plan de negocio y habilidades de emprendimiento infantil. Aplicaron un cuestionario, así como un documento sobre la estructura del plan de negocios, proporcionada por la Fundación Educación Superior Empresa (FESE). El procesamiento y análisis de la información fue realizada con el software estadístico SPSS versión 19. Los resultados mostraron que los estudiantes participantes sí adquirieron y aplicaron conocimientos teóricos de emprendimiento, siendo capaces de desarrollar el plan de negocio planteado en el programa. Por otro lado, las habilidades de emprendimiento más resaltantes que evidenciaron los niños durante el desarrollo del programa fueron que el 98% de los niños utilizó la habilidad de organizar; el 96%, la habilidad de elaborar manualidades; el 91%, la habilidad de planificar; el 90%, habilidades tales como el análisis y resolución de problemas; además, el 90% de niños evidenció la habilidad de hacer cálculos.

Algo sumamente importante hoy en día en cuanto a los programas educativos es la aplicación de estrategias de aprendizaje acordes con el contexto en que vivimos. En este sentido Kuzin (2018) en su artículo titulado “Competencias y desafíos globales para educadores de emprendimiento”, concluyó que el desarrollo



profesional efectivo en el futuro se centrará menos en el aprendizaje de memoria de herramientas y el estudio de casos y más en experiencias que guíen a los alumnos a hacer preguntas de tipo " qué ... si " y " para qué " en lugar de " qué " y " cómo". Solo este simple cambio de enfoque requiere un cambio significativo en todo el proceso de enseñanza de negocios con énfasis en un conjunto más amplio de temas y diferentes ideas de negocios. Esto nos motiva como educadores a utilizar estrategias educativas más vivenciales y basadas en experiencias.

Finalmente, los esfuerzos que se hacen por la implementación de estos programas tanto nacionales como internacionales en su gran mayoría arrojan resultados positivos. El interés es potenciar estas habilidades emprendedoras desde pequeños para tener hombres adultos pensadores y creativos que contribuyan a la sociedad.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Habilidades emprendedoras**

Las habilidades emprendedoras pueden definirse como la intención constante de la administración de recursos con el fin de generar buenos resultados cual sea la actividad a desarrollar (Quintero, 2007). Por otro lado, para crear una empresa, la persona emprendedora debe poseer actitudes comunes que determinen su actuar y conducta (Shane & Venkatraman, 2000). También las habilidades emprendedoras son las capacidades para crear una nueva organización, identificación y creación de oportunidades de negocios, búsqueda de beneficios económicos y sociales, trabajo individual, así como colectivo, tener innovación, combinación de talentos (Lazear,

2005); otros no menos importantes son necesidad de logro, mucha disciplina, creatividad y asumir riesgos (Duarte, 2009). Estas habilidades mencionadas puedan agruparse en la visión de futuro, motivación por alcanzar logros, orientadas a la planificación y con persuasión (Tinoco, 2008).

Radrigán, Davila & Penaglia (2012) señalan que hay dos habilidades necesarias, las cuales dan inicio a las personas cuando deseen realizar un emprendimiento. La primera es la capacidad de un individuo para identificar y aprovechar las oportunidades para iniciar un emprendimiento, sin tener en cuenta el control de sus recursos para este fin. En segundo lugar, la habilidad de diagnóstico, que se concibe como la capacidad para estudiar con mucho rigor y entender las causas y consecuencias de los problemas sociales que aquejan el entorno tanto en el corto, mediano como en el largo plazo.

Por su parte, Elmuti, Khoury & Omran (2012) mencionan que las habilidades que se requieren por los emprendedores se dividen en tres categorías: técnicas, de gestión empresarial y emprendedoras personales. Las habilidades técnicas incluyen la comunicación oral, la gestión técnica y habilidades de organización y escritos. Habilidades de gestión empresarial son la planificación, toma de decisiones de marketing y contabilidad. Los emprendedores también deben tener habilidades personales como la innovación, la asunción de riesgos, y la persistencia.

Es importante destacar la relación entre competencias, habilidades, aptitudes y rasgos de personalidad. Las competencias, a diferencia de las demás, son más que características individuales en virtud que también incluyen los conocimientos

adquiridos por las personas por medio de la experiencia. Mendoza y Racines (2018), a su vez, sostienen que, las prácticas económicas sustentadas en principios y valores sociales éticos, beneficiarán a los individuos u organizaciones que los representen. De esto podemos decir que las competencias emprendedoras no solo están orientadas al valor económico, sino también a alcanzar el mayor bienestar social.

Finalmente, las habilidades emprendedoras, hacen referencia a las características individuales (aptitudes y rasgos de personalidad) que colocadas a la práctica conllevan a la adquisición de conocimientos, por medio de la educación y conocimientos significativos, que a la vez da lugar a comportamientos visibles, permitiendo resolver con éxito la problemática, laboral, social y medioambiental en un determinado contexto (Martínez, 2008).

#### ***2.2.1.2. Educación emprendedora.***

Jones & English (2004) definieron la educación en emprendimiento como "un proceso para proporcionar a las personas la capacidad de reconocer oportunidades comerciales y la percepción, autoestima, conocimiento y habilidades para actuar en consecuencia". En este sentido, la academia en educación básica y superior juega un rol importante como el que brinda los espacios, estrategias y recursos necesarios para su desarrollo. No debe tomarse en cuenta como una simple solución para el desempleo de los jóvenes, sino que debe utilizarse como una de las formas de emprender (Sánchez, Ward, Hernández & Florez, 2017).

Finalmente, después de revisar el artículo “Educación emprendedora: Estado del arte” que se realizó con más de 100 fuentes investigativas al respecto, concluyen que la voluntad de emprender está directamente relacionada al rol de la cultura. La persona que emprende impacta directamente en el desarrollo de su realidad local, en virtud de que sus valores están relacionados a una motivación intrínseca, pero a la vez ligada a la cultura que experimenta; de esta manera, se crea un cambio también a nivel extrínseco y solo de esta forma la educación emprendedora habrá sido desarrollada realmente con mucho éxito (Sánchez, Ward, Hernández y Florez, 2017).

### ***2.2.1.3 ¿Quién es un emprendedor?***

Etimológicamente los términos emprendedor, empresa y el verbo emprender vendrían del francés, “entrepreneur”, “entreprise” y “entreprendre” respectivamente. Estos términos tienen su origen de la misma raíz del latín vulgar (in, en, y prendere) que significa coger, atrapar y/o tomar (Azqueta, 2017). Ya en 1755, el economista irlandés-francés Richard Cantillon definió el término como la persona que toma una responsabilidad de poner en marcha y llevar a término un proyecto (Nuño, 2009). Para Drucker (2006) y Schumpeter (1984), el emprendedor es el innovador que ayuda al desarrollo y crecimiento económico transformando de esta manera y logrando innovación en productos y procesos. Define como emprendedor a aquella persona que reúne recursos, organiza las personas y sus talentos, así como proporciona un buen liderazgo. El emprendedorismo, por su parte, tiene que ver con

aprovechar una oportunidad, no necesariamente como propietario de un negocio (Zoltan, 2006).

Respecto al perfil del emprendedor peruano, el reporte GEM (2018) señala que el 49.3% de emprendedores se encuentra en edad temprana, es decir, menores de 34 años y aproximadamente 50% de los mencionados está motivado por oportunidad. En cuanto a género, por cada hombre involucrado en algún tipo de emprendimiento en etapa temprana, existen 0.87 mujeres, esto nos da a entender que las oportunidades de emprender casi están equiparadas entre hombres y mujeres. En cuanto a educación, el 33% de emprendedores en etapa temprana es motivado por oportunidad y cuenta con educación superior universitaria, este dato se ha ido incrementando y nos da a entender que la mortalidad de las iniciativas empresariales se estaría reduciendo; por el contrario, un 30.7% de peruanos considera que para ellos el miedo al fracaso es una limitante para poner en marcha un negocio. A partir de lo mencionado, se entiende que el emprendedor peruano es un agente importante para generar empleo y mejorar las condiciones de vida de su familia y comunidad.

#### ***2.2.1.4 Teorías del emprendimiento.***

Existe un conjunto de teorías propuestas a lo largo de la historia por diversos investigadores que han realizado diversos enfoques en cuanto al emprendimiento. Las más importantes son:

*Teoría clásica.* En los comienzos del siglo XVIII en Francia, los fisiócratas ya hacían uso de la palabra “entrepreneurs”. En ese sentido, Richard Cantillon (1680-1734), menciona que el emprendedor es la persona que toma la

responsabilidad y pone en marcha un proyecto y lo termina. Jean-Baptiste Say (1767-1832), por su parte, dice que el emprendedor es individuo líder, previsor, toma riesgos, evalúa proyectos y moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una que tiene alta productividad. Adam Smith (1723-1790), asimismo, identifica al emprendedor como aquel “business management” que hace referencia en las “fuerzas externas” (Herrera y Montoya, 2013).

*Teoría neoclásica.* Las ideas de los neoclásicos comienzan a inicios del siglo XX, destacándose el investigador alemán Max Weber, quien analiza profundamente el actual del emprendedor en la economía. Weber menciona que el emprendedor es aquel sujeto con una ética, una mentalidad y un código de conducta distintos a los demás y que transforma su actividad en una profesión y estilo de vida. Frank Knight (1885-1897), por su parte, dice que el emprendedor es la persona que percibe los riesgos y la incertidumbre, tomando de esta manera una decisión sobre las ganancias que se relacionan con la incertidumbre (Rodríguez y Jiménez, 2005).

*Aporte de Joseph Schumpeter.* Fue un economista austro-estadounidense, que se desempeñó como ministro de Finanzas en Austria, entre 1919 y 1920; asimismo, fue profesor de la Universidad de Harvard desde 1932 hasta su fallecimiento en 1950. Su aporte se basa en las fuerzas que generan inestabilidad o desequilibrio en los mercados, de acuerdo con la definición de destrucción creativa, como una forma para explicar el proceso de transformación que acompaña las diferentes innovaciones. Finalmente, dice que el emprendedor

es aquella persona con idea de negocio, es innovador y es el que pone las ideas en movimiento, haciéndolas poderosas y especialmente rentables (Rodríguez y Jiménez, 2005).

*Aporte de la escuela Austriaca.* Se produjo a fines del siglo XIX. Si bien la historia hace mención a Carl Menger como fundador de la Escuela Austríaca de Economía, fue con Ludwig von Mises con quien empezó a perfeccionar el término emprendedor y, más tarde, el máximo representante de esta escuela fue su alumno Israel Kirzner, quien define al emprendedor como aquella persona que descubre en el mundo imperfecto, una oportunidad que las otras personas aún no han percibido (Rodríguez y Jiménez, 2005).

*Aporte de David McClelland.* Este experto define al emprendedor como alguien que ejerce un determinado control sobre los medios de producción y que produce mucho más de lo que consume con el fin de vender este exceso y conseguir un ingreso (Varela, 2001). Menciona también que el “entrepreneur” es aquel empresario que es innovador, pero destaca que, aunque alguien apertura un pequeño negocio corriendo riesgos, eso no quiere decir que sea innovador (Formichella, 2004).

En suma, esta diversidad de teorías ha dificultado un consenso entre los estudiosos; sin embargo, sí hay una complementación entre las posturas. En este sentido, el emprendedor y el emprendimiento deben considerarse contextualmente en un ecosistema, a través de un pensamiento sistémico que se percibe diferente

entre una persona y otra. En otras palabras, no se puede buscar una sola receta para abordar el emprendimiento.

#### **2.2.1.5 La creatividad y el proceso creativo.**

La creatividad es comentada y definida desde muchos enfoques, por ejemplo, García (2014) señala que la “creatividad es la función cerebral que asocia, analiza e interpreta conocimientos adquiridos para generar nuevas ideas, que beneficien al individuo o a la comunidad”. Por su parte, Corbalán-Berná (2008) indica que “es la capacidad de utilizar conocimientos e informaciones de forma novedosa, y de hallar soluciones divergentes a los problemas”. Finalmente, para Damasio (2008) a menos que exista un problema que haya que enfocar, no vale la pena hablar de creatividad”.

Existen varios autores que hablan de proceso creativo, pero particularmente Wallas (1926) identificó las siguientes etapas:

a) *Preparación.* Proceso de formación intelectual en el cual la información se almacena, organiza y transforma de manera abstracta. Es indispensable poseer motivación epistemológica, sensibilidad, flexibilidad y fluidez de ideas para su representación.

b) *Incubación.* Se define como el periodo de gestación, caracterizado por el trabajo libre de proceso inconsciente o parcialmente consciente. En esta fase, el conocimiento adquirido comienza a ser reestructurado para crear nuevas estructuras mentales. Una pericia característica de esta fase es la tolerancia a la ambigüedad.



c) *Iluminación*. Momento en el que termina la incubación, el chispazo, clic o “insight” que tiene la persona al dar con la respuesta perfecta y justa a lo que está trabajando. Consiste en la identificación concreta de la idea que fue procesada con elementos inconscientes, expresándola de manera totalmente consciente.

d) *Verificación*. Esta etapa se refina o procede a la corrección y revisión del producto. Implica el “diálogo” entre el artista (o científico) y su producto: la persona trabaja en su idea y llega a la elaboración de su producto final para proceder a comunicarlo.

#### **2.2.1.6 Dimensión de las habilidades emprendedoras.**

En cuanto a las dimensiones que caracterizan a las habilidades emprendedoras, Mitrani (1992) establece un catálogo de 5 grupos:

- a) Motivos. Formas de pensar que orientan la conducta de los sujetos
- b) Rasgos de personalidad. Predisposición a actuar de un modo determinado.
- c) Actitudes y valores. Aquello que la persona está interesada en hacer y valora.
- d) Conocimientos. Referidos al saber hacer.
- e) Aptitudes y habilidades. Capacidad para desarrollar una determinada actividad.

Este enfoque considera a las competencias como un conjunto de características individuales o como el mismo lo llama “características subyacentes” de la persona.

Para el presente estudio se utilizaron las dimensiones que propone en los 60s Dave McLelland, quien realizó estudios con muestras de personas exitosas

dedicadas a la empresa, encontrando comportamientos comunes en ellos. Concluyó que el fortalecimiento y aplicación de las que él llama CEPs da como resultados líderes creativos. Estas características que encontró en los gerentes o directores de empresa fueron: personas organizadas, planificadoras, ordenadas, arriesgadas, inteligentes, claras en cuanto a lo que buscan, creativas, con capacidad de liderazgo, investigadoras, insistentes y con buenas relaciones par con los demás. Finalmente, lo resume en 10 cualidades CEPs que se desarrollan en algunos países del mundo, en empresarios y estudiantes de las diferentes carreras universitarias, no necesariamente relacionadas con el mundo de los negocios. Estas 10 CEPs podemos resumirlas en la siguiente tabla:

Tabla 1

*Características Emprendedoras Personales (CEP)*

Dimensiones	Características emprendedoras
Habilidades emprendedoras orientadas de logro	1. Búsqueda de Oportunidades. 2. Persistencia. 3. Compromiso con las actividades que realiza. 4. Calidad y Eficiencia. 5. Corre Riesgos Calculados.
Competencias orientadas a la planificación	6. Establecimiento de Metas. 7. Planificación y Control. 8. Búsqueda de Información.
Competencias emprendedoras orientadas al poder o influencia	9. Persuasión y Redes de Apoyo. 10. Autoconfianza e Independencia.

*Nota:* Extraído de la guía “Jóvenes emprendedores” Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) 2009.

### **2.2.2 Programas Educativos**

Desde la cosmovisión filosófica del investigador, considera que un programa de intervención educativa de la iglesia otorga importancia en la edificación del carácter y

al fundamento espiritual de la vida de los niños y jóvenes. Más aún, hace provisión para poder interpretar lo que es apropiado del conjunto de conocimientos y las habilidades seculares comunes que inciden en el desarrollo mental, social, vocacional y físico de la persona (IASD, 2014).

Para la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura [UNESCO], (2011), “un programa educativo, se concibe como un conjunto o secuencia de actividades educativas organizadas para lograr un fin predeterminado, es decir, un grupo específico de tareas y actividades educativas”. Por su parte, Pérez (2000) menciona que, en la pedagogía, el programa se utiliza para definir un plan sistemático, diseñado y elaborado por el educador como medio al servicio de los objetivos educativos con las siguientes características:

- Todo programa debe contener metas y objetivos.
- Las metas y objetivos deben tener relación con las características de los usuarios.
- Se debe especificar destinatarios, actividades, estrategias, procesos, tiempos, niveles de logro y evaluación.
- Debe incorporar un conjunto de medios y recursos educativos que debe ser suficientes, adecuados y eficaces.
- Un programa debe tener especificado los aspectos a evaluar.

En este sentido, todo programa bien elaborado, no solo da información, sino que promueve el cambio de actitudes. Preguntas como: ¿Qué se puede hacer para solucionar un problema? ¿Cómo solucionamos el problema?, etc.

### **2.2.2.1 Sesión de aprendizaje.**

El Ministerio de Educación (MINEDU) peruano, define a las sesiones de clase como secuencias pedagógicas que señalan los pasos que debe seguir el docente en el aula. Estos contenidos se derivan de la unidad didáctica respectiva. Las sesiones de aprendizaje “sirven para orientar la labor pedagógica en las principales áreas curriculares” (MINEDU, 2016). Una sesión de clase es la ejecución de un conjunto de actividades pedagógicas que desarrollan los docentes con los educandos, dentro o fuera del aula, en la que se efectúan diversas experiencias en torno a un tema, contenido, capacidad, competencia u objetivo, con el fin de que los educandos logren aprendizajes, en un corto periodo de tiempo de 45, 90 o 135 minutos. En cuanto a la estructura, son diversas las que se sugieren para diseñar una sesión de aprendizaje. Algunas de ellas son:

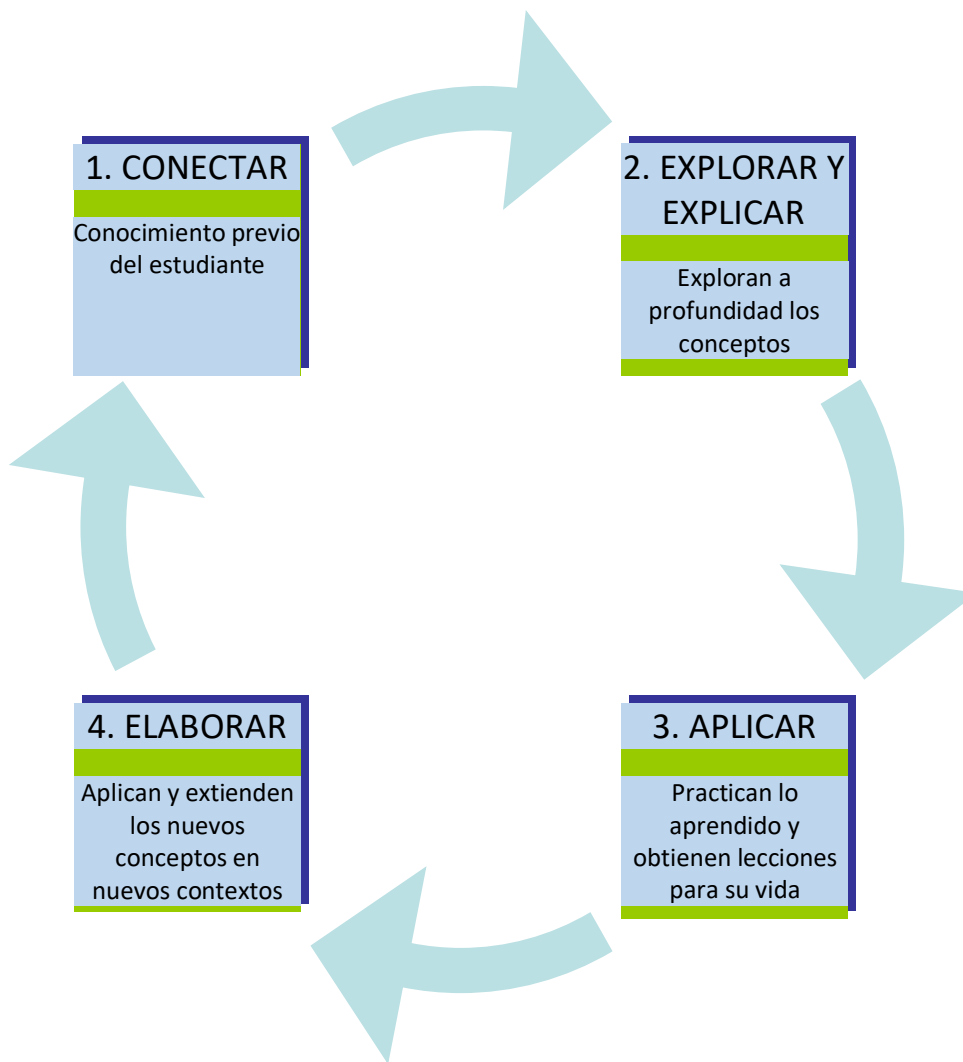
- a. Inicio, proceso y término. Este es el modelo que se ha utilizado en este trabajo de investigación. Este modelo se utiliza en todas las escuelas públicas del Perú y en algunas instituciones privadas.
- b. Algunas otras utilizan otras estructuras como: motivación, exploración, aplicación y elaboración.

En cuanto a las estrategias metodológicas, Weitzman (s.f.) refiere que para conseguir mayores y mejores aprendizajes debemos privilegiar los caminos, esto es, las estrategias metodológicas que revisten las características de un plan, en el ámbito de los aprendizajes, que se transforma en un conjunto de procedimientos y recursos cognitivos, afectivos y psicomotores.

Por último, la evaluación de la clase, según Pérez (2000) comprende cuatro aspectos: los contenidos a evaluar; la información a recoger y la valoración de la información, y la finalidad. Los criterios de evaluación deben derivar, de modo coherente y armónico, de los objetivos educativos a los que sirve el programa.

#### ***2.2.2.2 El Aprendizaje integral restaurador.***

La Iglesia Adventista del Séptimo Día, cuenta con un Modelo de la Educación Adventista en el Perú, basado en teorías de algunos autores y, sobre todo, en la Biblia como fuente primaria; en este sentido, se plantea un ciclo de aprendizaje que consta de las siguientes fases: Conectar, Explorar – explicar, Aplicar y Elaborar, tal como lo muestra la figura 1:



*Figura 1.* Esquema del método de instrucción en el aula del Modelo Educativo Adventista por Proyecto Educativo Nacional Adventista (PROENA), 2018.

El modelo planteado se basa en dos teorías: la Teoría del Aprendizaje Experiencial y la Teoría del Aprendizaje Transformacional. La Teoría del Aprendizaje Experiencial (“Experiential Learning Theory”) se orienta en la importancia de la experiencia personal en todo el proceso de aprendizaje. Por ello, el aprendizaje es el proceso por el cual se construye conocimiento mediante la reflexión y de “dar un

sentido” a las experiencias. Kolb centra su aporte en explorar los procesos cognitivos asociados a las experiencias personales, y en identificar y describir los diferentes estilos individuales de aprendizaje (Rodríguez-Kuri, Díaz Negrete, Gracia Gutierrez de Velasco, Guerrero Huesca y Gómez Maqueo, 2007).

En el concepto de Kolb (1984), se denomina “ciclo de aprendizaje” al “proceso por el que se crea el conocimiento mediante la transformación de la experiencia”. David Kolb identificó dos dimensiones del aprendizaje: percibir y procesar. Las maneras en que la gente percibe y procesa la información constituyen su "estilo de aprendizaje". Algunos perciben la vida a través de sus sentidos y sentimientos o por experiencias directas (subjetivas). Otros perciben la vida a través de su intelecto (objetivamente), mediante la conceptualización o el pensamiento. La mayoría de nosotros tenemos una mezcla de estos dos “lentes”, pero usualmente favorecemos uno. La gente procesa nuevas experiencias a través de la reflexión (observan), o a través de la acción (hacen) o entre uno de ellos. Las etapas del ciclo de aprendizaje según Kolb son las siguientes: Experiencia concreta, Observación reflexiva, Conceptualización abstracta y Experimentación activa.

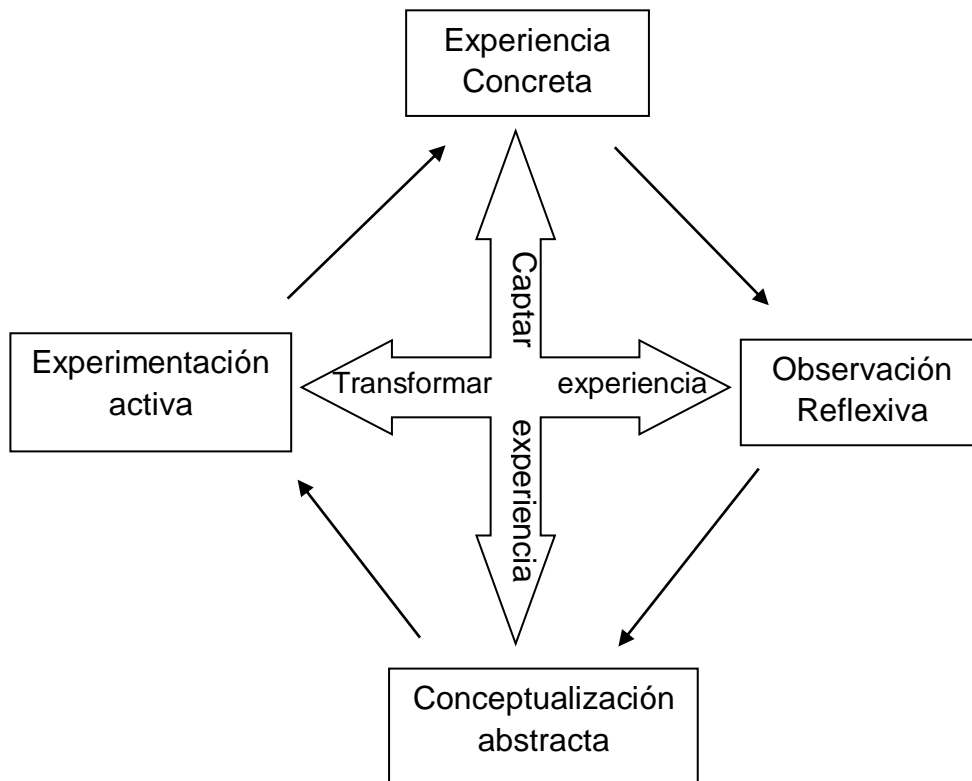


Figura 2. Esquema del Ciclo de Aprendizaje por Kolb (1984).

En cuanto al aprendizaje transformacional, Mezirow (2003) lo define como un proceso mediante el cual transformamos y cambiamos nuestros marcos de referencia como perspectivas de significados, hábitos mentales, marcos mentales para que sean mucho más inclusivos, exigentes, abiertos y emocionalmente capaces de cambiar, para que generen creencias, así como opiniones que demuestren ser justificadas para guiar a la acción. Tiene que ver con la incorporación del aspecto emocional y actitudinal en la clase. Cabe mencionar que estas teorías en el modelo



adventista se evidencian, cuando los maestros y estudiantes están en concordancia con los elementos de la cosmovisión bíblica.

### **2.2.3 Marco conceptual**

#### ***2.2.3.1 Emprendimiento.***

Es un fenómeno práctico, sencillo, pero a la vez complejo, que empresarios, directores de organizaciones y/o cualquier persona, experimentan en sus actividades y funciones según su contexto; que les permite tomar una decisión de superación y mejoramiento de sus condiciones de vida y de la sociedad. (Rodríguez, 2009).

#### ***2.2.3.2 Emprendedor.***

Es aquel individuo con la actitud y aptitud que le permite emprender o comenzar nuevos retos o proyectos en cualquier disciplina con la motivación de avanzar un paso más en su desarrollo, en otras palabras, obtener mayores logros de los que ya se ha logrado (Suárez, 2017).

#### ***2.2.3.3 Habilidades emprendedoras.***

Son características individuales y personales (aptitudes y rasgos de personalidad) que, puestas en práctica, facilitan la asimilación de conocimientos y aprendizajes por medio de la una educación significativa, que da lugar a comportamientos que se pueden observar permitiendo resolver con éxito los problemas presentados (Organización Internacional de Trabajo, 2010).

#### ***2.2.3.4 Búsqueda de oportunidades.***

Tiene que ver con atender a toda oportunidad presentada según la prioridad de objetivos personales. La motivación de buscar e identificar cuando está aparezca es importante, así como la enfrentar los riesgos que ella presenta.

#### ***2.2.3.5 Persistencia.***

Es la capacidad que tienen las personas de enfocarse en la meta y no perder de vista el rumbo proyectado, siendo conscientes de lo adverso que pueda ser el camino a seguir y considerando los aprendizajes positivos y negativos que se tendrá que enfrentar (Centro Regional de la Promoción de la Mipyme, s.f.).

#### ***2.2.3.6 Compromiso con las actividades que realiza.***

Se trata de cumplir con los acuerdos u obligaciones realizados con los demás y con uno mismo, con voluntad y sin presiones externas, sin dimitir ni postergar las cosas para otro momento (procastinación) (OIT, 2010)

#### ***2.2.3.7 Calidad y eficiencia.***

Está ligada con la responsabilidad y el cumplimiento de compromisos. La calidad debe ser concebida como autoexigencia, estableciendo estándares propios sin caer en la mediocridad en las actividades que se realiza (OIT, 2010).

#### ***2.2.3.8 Riesgos calculados.***

Toda persona que se propone un objetivo debe ser consciente que existirán riesgos en el camino. Muchos de ellos aún no se conocen y se tendrá que evaluarlas asumiendo la planificación de una eventual contingencia (Cenpromype, s.f.).

### **2.2.3.9 Establecimiento de metas.**

Establecerse y definir metas claras de lo que queremos alcanzar en el futuro enfocando nuestro potencial (recurso y tiempo) en esa dirección (OIT, 2010).

### **2.2.3.10 Planificación y control.**

Es la capacidad de dividir en pasos nuestras actividades más pequeñas, optimizando y haciendo uso de los tiempos y recursos necesarios para alcanzar las metas y objetivos, tomando en cuenta que debemos ser flexibles para adaptarse a cualquier situación adversa (OIT, 2010).

### **2.2.3.11 Búsqueda de información.**

Habilidad de indagar información relevante para el objetivo específico, es decir, debemos identificar, clasificar y hacer uso de ella en el momento oportuno (OIT, 2010).

### **2.2.3.12 Persuasión y redes de apoyo.**

Generar lista de contactos de forma gradual que resulten estratégicos para sus metas y objetivos, de manera que sean útiles sobre todo cuando se requiere algún tipo de apoyo. También viene a ser el resultado de un seguimiento constante a través de la comunicación, permitiendo relaciones que generen beneficios mutuos (Cenpromype, s.f.).

### ***2.2.3.13 Autoconfianza y confianza en Dios.***

Reconocer que todas nuestras habilidades provienen de Dios y tiene un plan para nosotros, permitiendo que podamos tener actitud positiva, autoestima y proactividad (IASD, 2013).

### ***2.2.3.14 Mayordomía cristiana adventista.***

Es reconocer a Dios soberano de todo lo que existe en este mundo, además dueño de nuestras vidas, en gratitud y reconocimiento a Él, por el don de la vida, entregamos el cuidado de nuestro cuerpo, tiempo, recursos, sirviendo en la iglesia local y la comunidad (IASD, 2013).

## **2.3 Hipótesis**

### **2.3.1 Hipótesis general**

El Programa “Escuela-Emprende” es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

### **2.3.2 Hipótesis específicas**

El Programa “Escuela-Emprende” es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad del logro de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

El Programa “Escuela–Emprende” es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de planificación de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

El Programa “Escuela–Emprende” es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de poder de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

## **Capítulo III. Materiales y métodos**

### **3.1 Tipo de investigación**

El tipo de estudio fue cuantitativo, con diseño preexperimental de pre-test y post-test. Según el investigador Hernández (2014), cuando se trata de una investigación cuantitativa comprende el ámbito estadístico, basado en el análisis de una realidad objetiva, tomando como origen las mediciones numéricas y la estadística, para describir y explicar las predicciones o patrones de comportamiento del fenómeno planteado. En este enfoque se utiliza la recolección de datos con la finalidad de comprobar una hipótesis. Asimismo, dentro de este enfoque cuantitativo, también se emplean experimentaciones y relaciones de causa-efecto, que fueron materia de esta investigación.

### **3.2 Diseño de la investigación**

Para esta investigación se ha seleccionado un diseño preexperimental, con un solo grupo de estudio, en virtud de que no existe otro con las mismas características en la zona. En este sentido, se manipuló una variable aleatoria a los distintos niveles de la variable. El diseño preexperimental administra una prueba previa al programa y finalmente se aplica nuevamente la prueba posterior a su ejecución. (Campbell y Stanley, 1966). Es decir, administramos un estímulo o tratamiento (programa educativo) aplicando una medición antes y después, de tal manera que se pueda observar el nivel de mejora del grupo analizado.

G O1 X O2

- Grupo de sujetos (G)
- Prueba de entrada (O1)
- Estímulo que es el programa educativo (X)
- Prueba de salida (O2).

### **3.3 Población y muestra**

La población estuvo conformada por 31 estudiantes del 1º año de secundaria del Colegio Adventista El Santa de Chimbote, matriculados según nómina de la Institución Educativa, cuyas edades oscilan entre 11 a 12 años y viven en zonas aledañas, en la jurisdicción del distrito de Chimbote. Al existir una sola sección en este nivel, se ha considerado una muestra no probabilística, constituyendo un muestreo intencional, en virtud de que no se brinda a los estudiantes la oportunidad de ser seleccionados. Por lo tanto, se ha tomado como población de estudio, a la totalidad de la sección que corresponde a 31 estudiantes, denominado grupo Preexperimental.

### 3.4 Operacionalización de variables

Tabla 2

*Operacionalización de la variable Emprendedores personales*

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	#		Definición Operacional/valoración
				Ítems	
<b>Características Emprendedoras Personales (McClelland, 1961)</b>	<b>Necesidad de Logro</b>	Búsqueda de oportunidades e iniciativa	1	Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse	Este indicador será medido según la escala de Likert de tipo dicotómicas 1. = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre
			12	Hago lo que se necesita hacer sin que otros tengan que pedirme que lo haga.	
			23	Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.	
			34	Prefiero desarrollar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro.	
		45	Me aventuro en hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.		
		Asumir riesgos	5	Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado.	
			16	Difícilmente me involucro en nada nuevo a menos que tenga la certeza de éxito.	
			27	Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar.	
			38	Llevo a cabo tareas arriesgadas.	
			49	Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas.	
	4		Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente.		
	Exigir eficiencia y calidad	15	Mi rendimiento es mejor que el de otros estudiantes con las que estudio.		
		26	Me molesta cuando pierdo el tiempo.		
		37	Quedo totalmente satisfecho con la forma en que hago las cosas.		
		48	Busco formas para terminar labores en forma rápida, en el colegio tanto como en el hogar.		
	Persistencia	2	Cuando me enfrento a un problema difícil, invierto gran cantidad de tiempo en encontrarle solución.		
		13	Insisto varias veces para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero.		
		24	Cuando algo se interpone en lo que estoy haciendo, persisto en mi propósito.		
		35	Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente cambio de actividad.		
		46	Trato diversas formas para superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.		
Cumplimiento	3	Termino mis tareas a tiempo.			
	14	Cumplo las promesas que hago.			
	25	Si es necesario, no me importa hacer el trabajo de otros, con tal de cumplir con la tarea a tiempo.			



		36	Cuando estoy haciendo una tarea o trabajo para otra persona, me esfuerzo en forma especial por lograr que ésta se sienta satisfecha con el resultado.	
		47	Mi familia y mi vida personal son más importantes para mí que las fechas de entrega de trabajos que yo mismo determino.	
<b>Necesidad de Planificación</b>	Búsqueda de Información	7	Cuando comienzo una tarea o un proyecto nuevo consigo toda la información primero.	Este indicador será medido según la escala de Likert de tipo dicotómicas 1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre
		18	Busco el consejo de personas que son especialistas en los temas o ramas en que yo me desempeño.	
		29	Actúo sin perder el tiempo en buscar información.	
		40	Cuando llevo a cabo una tarea o trabajo para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que se quiere.	
		51	Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo mis tareas.	
	Fijar metas	6	Me gusta pensar sobre el futuro.	
		17	Pienso que es pérdida de tiempo preocuparme sobre lo que haré con mi vida.	
		28	Mientras más concretas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito.	
		39	Cuento con un plan claro de mi vida.	
		50	Me preocupa tanto alcanzar mis metas semanales como las anuales.	
	Planificación sistemática y seguimiento	8	Planteo un proyecto grande dividiéndolo en etapas.	
		19	Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tiene diferentes alternativas para llevar a cabo una actividad.	
		30	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y anticipo lo que haría si se suscitaran.	
		41	Me enfrento a problemas a medida que surgen, en vez de perder el tiempo prediciendo lo que sucederá en el futuro.	
		52	Si no resulta una alternativa para hacer frente a un problema, busco otra para resolverlo.	
<b>Necesidad de Poder</b>	Persuasión y redes de apoyo	9	Logro que otros apoyen mis recomendaciones.	Este indicador será medido según la escala de Likert de tipo dicotómicas 1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre
		20	Invierto poco tiempo en pensar cómo puedo influenciar a otras personas.	
		31	Me valgo de personas influyentes para alcanzar mis metas.	
		42	A fin de alcanzar mis metas, busco soluciones que beneficien a todas las personas involucradas en el problema.	
		53	Puedo lograr que las personas con firmes convicciones y opiniones cambien de modo de pensar.	
	Auto-confianza e independencia	10	Confío en que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo realizar.	
		21	Cambio mi forma de pensar si otros difieren enérgicamente de mis puntos de vista.	
		32	Cuando estoy trabajando en algo difícil o desafiante, me siento confiado en mí triunfo.	
		43	El trabajo que entrego es excelente.	
		45	Me aventuro en hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.	
<b>Factor de corrección</b>		11	Escucho con atención, no importa quién sea mi interlocutor.	

- 22 Me disgusta cuando no logro lo que quiero.
  - 33 He sufrido fracasos en el pasado.
  - 44 En ciertas ocasiones he sacado ventaja de otras personas.
  - 55 Cuando no sé algo, lo admito.
-

### **3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para la recolección de datos se ha utilizado la prueba de entrada (pretest) al grupo experimental; luego de haberse recogido la información, se aplicó el programa “Escuela Emprende”. Terminada la ejecución del programa se aplicó la prueba de salida (postest).

El instrumento utilizado fue el Cuestionario CEP, como se muestra en el anexo 3; incorpora 3 dimensiones, 10 indicadores contenidos en 55 ítems, con una escala de valoración tipo Likert, donde: 1 = Nunca, 2 = Raras veces, 3 = Algunas veces, 4 = Usualmente, y 5 = Siempre. Este Cuestionario fue un derivado de la investigación de McClelland y McBer y posteriormente elaborado por la Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ, 2000), es utilizada para la evaluación de las CEPs según la metodología de emprendimiento CEFE (1998); CEFE se puede traducir como “Desarrollo de Competencia Profesional para la formación de empresarios”, aplicada también en distintos países del mundo por organismos como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a través de su programa de emprendedores GIN, ISUN, MESUN, (OIT, 2010). El cuestionario contiene preguntas cerradas las cuales sirven para medir y calificar la actitud hacia algo (Hernández, 2014).

Para afirmar la validez del instrumento, se ha realizado a través del método juicio de expertos como se muestra en la tabla 2, para lo cual se ha seleccionado

a 5 expertos en el tema de emprendimiento, así como del ámbito educativo, como se muestra en el anexo 8.

Tabla 3

*Coefficiente V de Aiken. Valoración global del cuestionario por expertos*

Criterios	Valoración de los jueces					Total (S) Sumatoria	V Aiken: $S/(n(c-1))$	Factor V
	Juez 1	Juez 2	Juez 3	Juez 4	Juez 5			
C1	100	100	100	100	100	500	10	1.00
C2	100	100	100	100	100	500	10	1.00
C3	100	100	100	100	100	500	10	1.00
C4	100	100	90	100	100	490	9.8	0.98
C5	100	100	100	100	90	490	9.8	0.98
C6	100	100	100	100	100	500	10	1.00

Nota: C1 = ¿Considera usted que el instrumento cumple los objetivos propuestos?

C2 = ¿Considera usted que este instrumento contiene los conceptos propios del tema que se investiga?

C3 = ¿Estima usted, que la cantidad de ítems que se utilizan son suficientes para tener una visión comprensiva del asunto que se investiga?

C4 = ¿Considera usted, que, si se aplica este instrumento a muestras similares, se obtendrían datos también similares?

C5 = ¿Estima usted, que los ítems propuestos permiten una respuesta objetiva de parte de los informantes?

C6 = ¿Qué preguntas cree usted que se podría agregar?

Después de realizada la tabulación de puntajes, se pudo observar que el coeficiente del V de Aiken va de 0.98 a 1.00. Este resultado permite afirmar que el instrumento es válido, según la opinión de los jueces consultados. Por lo tanto, el nivel de validez del cuestionario es muy bueno, interpretándose de esta manera, como de muy alta aplicabilidad.

En cuanto a la confiabilidad del instrumento, se aplicó el Coeficiente Alfa de Cronbach, que sintetiza e indica el grado de consistencia del instrumento, siendo el resultado 0.924 como se muestra en el anexo 5, lo cual reflejó una consistencia interna muy buena, siendo confiable de acuerdo a la escala planteada por De Vellis (en García 2006) según la siguiente valoración:

- Por debajo de 0.6 es inaceptable.
- De 0.6 a 0.65 es indeseable.
- Entre 0.65 y 0.70 es mínimamente aceptable.
- De 0.70 a 0.80 es respetable.
- De 0.80 a 0.90 es muy buena.

### **3.6 Procesamiento y análisis de datos**

La recolección de datos se llevó a cabo en dos etapas: La primera etapa se basó en la investigación de fuentes primarias, artículos científicos, tesis, libros y material encontrado en internet, mientras que en una segunda etapa se aplicó el test de evaluación para medir las características emprendedoras personales, digitando y tabulando la información en el software Microsoft Excel y procesando los datos, en el paquete estadístico SPSS versión 25.0 en español.

En cuanto al análisis de los datos, se ha utilizado la prueba de normalidad de los datos, considerando a Shapiro-Wilk como corresponde a muestras pequeñas, aplicando esta a la diferencia entre el posttest y el pretest. Asimismo, para medir la efectividad del programa se ha considerado, la prueba T de Student para resultados con distribución normal y para los datos no normales, la prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas.

### **3.7 Aspectos éticos**

La presente investigación se realizó con la autorización de la Institución Educativa (anexo 6), de la misma manera, los padres de familia concedieron la autorización a sus menores hijos (anexo 7), para llenar el cuestionario. En cuanto al horario para el programa, se asignaron 2 horas semanales durante 4 meses, en las horas del curso Educación para el Trabajo, de esta manera, se evitó alterar los horarios estipulados por la Institución.

## Capítulo IV. Resultados y discusión

En cuanto a los resultados, como primer paso se procedió a determinar la normalidad de los datos para decidir la prueba estadística que mida la efectividad del programa de intervención (Tabla 3).

Tabla 4

### *Prueba de normalidad de datos*

Habilidades emprendedoras	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig. Valor p
Orientadas al logro postest – pretest	,915	31	,017
Orientadas a la planificación postest – pretest	,955	31	,211
Orientadas al poder postest – pretest	,879	31	,002
Total habilidades postest – pretest	,913	31	,015

*Nota:* Gl = grado de libertad

Tomando en cuenta que la muestra para esta investigación era de 31 estudiantes, menor a 50, se ha utilizado la prueba estadística de Shapiro Wilk, la cual se ha aplicado a la diferencia entre en el postest y el pretest. Siguiendo la regla, si el valor  $p < 0,05$ , los datos no tienen una distribución normal, y si el valor  $p > 0,05$ , los datos siguen una distribución normal.

Como se aprecia en la tabla 3, los resultados muestran distribuciones normales para las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación, pero no para el caso de habilidades de logro, poder y el total de habilidades. En este sentido, para comprobar la efectividad del programa se ha utilizado la prueba de Wilcoxon para los datos no normales, como se puede observar en la tabla 4, y la prueba T de Student para los datos con distribución normal en la tabla 5.

Tabla 5

*Verificación de la efectividad del programa Escuela-Emprende sobre las habilidades emprendedoras orientadas al logro, poder y el grupo total*

	Habilidades de logro Postest – pretest	Habilidades de Poder Postest – pretest	Total grupos de Habilidades Postest – pretest
Z	-3,288 <sup>b</sup>	-3,768 <sup>b</sup>	-3,107 <sup>b</sup>
Valor p	,001	,000	,002

Nota: <sup>b</sup>Se basa en rangos negativos.

Para el análisis de los resultados de la prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas no paramétricas, el criterio a seguir es: si  $p < 0,05$ , entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis de la investigación. Si  $p > 0,05$ , entonces rechazamos la hipótesis de la investigación y aceptamos la hipótesis nula. Como se puede apreciar en la tabla 4, el resultado del valor de p es menor que 0,05, en los tres grupos de habilidades emprendedoras orientadas al logro, poder, así como todas las habilidades en conjunto, entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que hay evidencias suficientes para plantear que el programa planteado es efectivo en el desarrollo de estos grupos de habilidades emprendedoras.

Tabla 6

*Verificación de la efectividad del programa “Escuela-Emprende” sobre las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación*

Habilidad emprendedora	Media	Desv.	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia		t	gl	Valor p
				Inferior	Superior			
Planificación	-4,548	12,022	2,159	-8,958	-,139	-2,107	30	,044

Nota: Desv. = Desviación estándar, gl = grado de libertad



Considerando el criterio para el análisis de la prueba T de Student, donde, si el valor  $p < 0,05$ , entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis de la investigación. Si  $p > 0,05$ , entonces rechazamos la hipótesis de la investigación y aceptamos la hipótesis nula. En tal sentido, se puede apreciar el resultado de la tabla 5, donde el p valor, es de  $0,044 < 0,05$ , por lo tanto, aceptamos la hipótesis de la investigación.

Por otro lado, es importante considerar los resultados del nivel promedio de emprendimiento antes y después de la aplicación del programa de intervención, como se detalla en tabla 6. Para esto, se ha aplicado el procedimiento, según el instructivo del instrumento CEFÉ, como se puede apreciar en el anexo 4.

Tabla 7

*Comparación de medias y medianas en el nivel de habilidades emprendedoras, antes y después del programa “Escuela-Emprende”*

Dimensión	Habilidades emprendedoras	Pretest		Postest	
		Media	Mediana	Media	Mediana
Habilidades emprendedoras de logro	Búsqueda de oportunidades e iniciativa	16	16	17	18
	Ser Persistente	16	16	18	18
	Cumplimiento	16	15	17	17
	Exigir eficiencia y calidad	16	16	17	18
	Correr riesgos	15*	16	18	18
Habilidades emprendedoras de planificación	Fijar Metas	18	18	19	20
	Búsqueda de Información	16	16	17	17
	Planificación sistemática y seguimiento	15*	16	17	17
Habilidades emprendedoras orientadas al poder	Ser persuasivo y crear redes de apoyo	15*	15	18	19
	Tener autoconfianza	18	18	20	20

*Nota:* Como se puede apreciar en el pretest, las notas más bajas 15\* se encuentran en las habilidades de correr riesgos, planificación sistemática y ser persuasivo y la más alta en el postest habilidad emprendedora de la autoconfianza

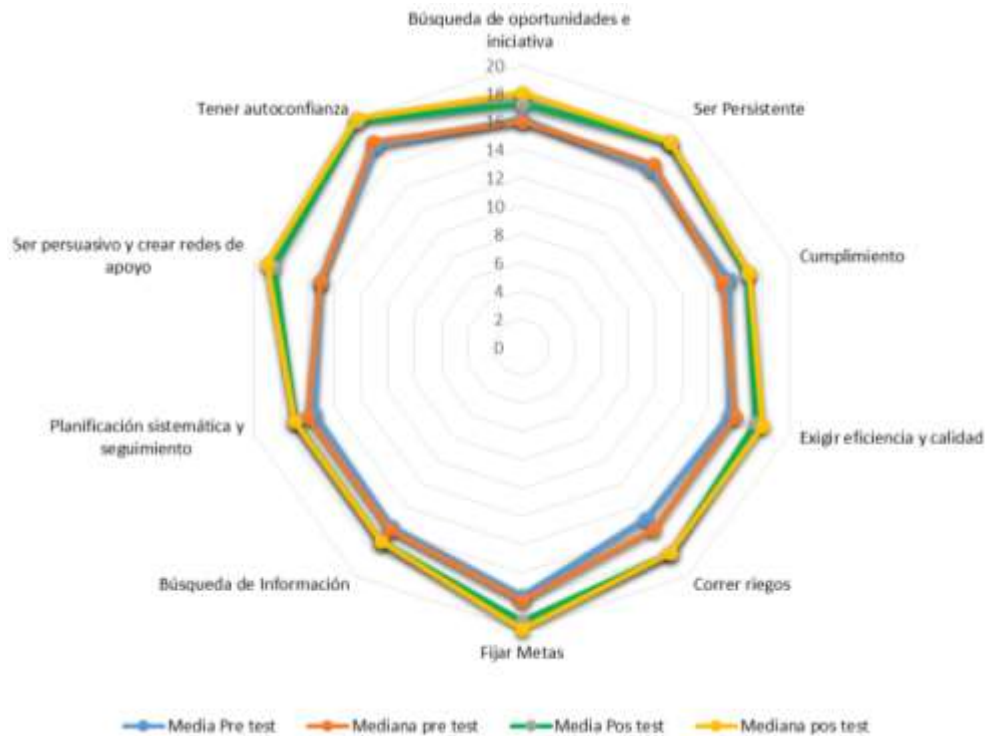


Figura 3. Comparación didáctica de medias y medianas en los niveles de emprendimiento por habilidad

En la figura 3, se puede apreciar mucho mejor la diferencia entre antes y después del programa, evidenciando la mejora en el nivel de emprendimiento en todas las habilidades. La mejora más significativa se encuentra en las habilidades de persuasión y crear redes de apoyo, así como correr riesgos, se comenzó antes del programa con un nivel de emprendimiento medio (15) y después del programa se pasó a un nivel alto (18), según el criterio de la tabla 7.

Tabla 8

*Rango de puntajes para medir el nivel de las Características Emprendedoras Personales CEP o habilidades emprendedoras*

Puntaje promedio	Nivel de desarrollo de las CEP	Significado
0 a 5	NULO	Sin posibilidad emprendedora
6 a 10	BAJO	Bajas posibilidades de emprendimiento
11 a 15	MEDIO	Medianas posibilidades de emprendimiento
16 a 20	ALTO	Alto potencial de emprendimiento
21 a 25	MAXIMO	Poder o personalidad bien definida para el emprendimiento

*Nota:* Escala de medición para el nivel de emprendimiento según Bohm (2011)

Tabla 9

*Comparación de medias y medianas en el nivel de habilidades emprendedoras por dimensiones, antes y después del programa “Escuela-Emprende”*

Dimensiones de las habilidades emprendedoras	Pretest		Postest	
	Media	Mediana	Media	Media
Habilidades emprendedoras de logro	16	16	17	18
Habilidades emprendedoras de planificación	16	16	18	17
Habilidades emprendedoras orientadas al poder	16	17	18	20

Como se puede apreciar en la tabla 8, el incremento en las medias y medianas del nivel emprendedor, agrupadas por dimensiones, después de la aplicación del programa “Escuela-Emprende”, corrobora la efectividad del mismo.

La educación emprendedora ha aportado de manera significativa en la producción de empresas de países del tercer mundo subdesarrollados, en especial los ubicados en América Latina, los cuales requieren mayor esfuerzo para implementar el emprendimiento en el nivel académico, específicamente por limitantes como inestabilidad política y la tecnología (Sánchez, Ward, Hernández y Florez, 2017). Uno de los mayores desafíos que tiene el sistema educativo es implementar mecanismos para que la innovación y el emprendimiento puedan ser considerados en todos los niveles del desarrollo educativo.

El programa educativo “Escuela-emprende” fue planteado con actividades significativas de aprendizaje como es la implementación de un proyecto y la experiencia vivencial, es decir, convertir las ideas en acción. Los métodos tradicionales, como son las lecturas, exámenes, revisión de literatura, etc., no son considerados para activar el emprendimiento según (Gibb, 2002). Y según algunos expertos, incluso inhiben el desarrollo de las actitudes y competencias emprendedoras (Kirby, 2002). En este sentido, se ha considerado el “aprender haciendo”, como parte de la estrategia de programa.

Es importante explicar el resultado obtenido para el desarrollo de habilidades emprendedoras orientadas a la planificación con una significancia 0.044, muy cercano al nivel de significancia de 0.05, lo cual significa que es eficaz el programa en el desarrollo de las habilidades de planificación, pero no muy significativa. Para explicar este resultado, se debe considerar que, durante el desarrollo de las sesiones, se notaron algunas carencias en la mayoría de

estudiantes en cuanto a la responsabilidad en el cumplimiento de las actividades, entendiendo esto como conductas propias de su edad, la mayoría de adolescentes entre 11 y 12 años, que fue nuestra población. Ellos se motivan más por actividades que no les demande compromiso. De igual manera, en el trabajo de investigación de Moreno y Egusquiza (2017) con estudiantes universitarios y al medir las características emprendedoras tuvo como resultado habilidades de logro (46%) y Planificación (28%), a pesar de que los estudiantes universitarios son mayores de edad y con cierto grado de responsabilidad mayores a los estudiantes del colegio, son similares respecto al desarrollo de habilidades de planificación; sin embargo, es posible mejorar este aspecto mediante el uso de nuevas estrategias pedagógicas.

## **Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones**

### **5.1. Conclusiones**

Respondiendo a nuestro objetivo general planteado, se concluye que el programa de emprendimiento denominado “Escuela–Emprende” aplicado, ha sido eficaz en el desarrollo de las habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.

Como segunda conclusión, se puede aseverar, la efectividad significativa del programa en el desarrollo de las habilidades emprendedoras orientadas al logro como son las habilidades de: búsqueda de oportunidades, exigir calidad y eficiencia, persistencia, compromiso con las actividades que realiza y correr riesgos calculados.

Asimismo, la tercera conclusión es que el programa de emprendimiento fue efectivo en el desarrollo de las habilidades emprendedoras, orientadas a la planificación, que agrupan habilidades de planificación sistemática, fijación de metas y búsqueda de información.

Finalmente, se concluye que existe un grado de efectividad significativa del programa “Escuela-Emprende”, en el desarrollo de habilidades orientadas al poder, que involucran las habilidades de persuasión y de autoconfianza. Es pertinente mencionar también, que este grupo de habilidades emprendedoras

obtuvo el mejor nivel de emprendimiento al final del programa, como se muestra en la tabla 5.

## **5.2. Recomendaciones**

Se recomienda que, a nivel del gobierno, el Ministerio de Educación y el sector privado entre ellas, las asociaciones educativas adventistas, capaciten y perfeccionen a los docentes en el área de emprendimiento con metodologías actuales para el desarrollo de estas habilidades, de este modo los estudiantes puedan enfrentar los retos y desafíos que vendrán en el futuro.

Para posteriores programas con estudiantes de los primeros años de secundaria se debe reforzar el diseño del programa de intervención educativa en cuanto a las actividades para desarrollar de las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación como son: búsqueda de información, fijación de metas y planificación sistemática. Asimismo, incrementar el número de sesiones.

Se recomienda integrar a los padres de familia en el programa, como socios de la empresa, de tal manera que se pueda financiar capital de trabajo para la sostenibilidad económica del proyecto. Acompañado a esto, es importante articular las actividades de acuerdo al contexto y de manera conjunta con otros cursos como Ciencia y Tecnología, Arte, Medio ambiente, etc. De igual modo, las actividades deben realizarse a través de experiencias vivenciales en la comunidad como, por ejemplo, la comercialización de los productos y bajo la

asesoría de mentores que pueden ser empresarios exitosos de la zona que aporten valor al programa.

Finalmente, los profesores y maestros juegan un rol fundamental ya que son facilitadores del aprendizaje y multiplicadores de ideas, apoyan al estudiante para conseguir buenos resultados en el aprendizaje del emprendimiento como conocimiento, habilidades y competencias que en un futuro no muy lejano será de mucho valor para su vida.



## Referencias

- Azqueta, D. A. (2017). El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción. En Simposio Internacional *El Desafío de Empezar en la Escuela del Siglo XXI*, Universidad de Sevilla, España. Recuperado de: <https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/74177/El%20concepto%20de%20empresario%20origen%2c%20evoluci%3b%20e%20introducci%3b.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Benalcázar, I. (2017). Evaluación de las competencias conductuales emprendedoras en jóvenes estudiantes de la facultad de ciencias administrativas de la Ute-Quito. *Revista Economía y Negocios [S.l.]*, 8(1). doi: <https://doi.org/10.29019/eyn.v8i1.318>.
- Bohm, R. C. (2011). *Empresariado en el Sistema de Educación Chileno* (tesis de maestría). Universidad Andrés Bello, Chile. Recuperado de: <http://es.scribd.com/doc/74403079/Tesis-Carolin-Bohm>.
- Campbell, D. & Stanley, J. (1966). *Diseños experimentales y cuasi experimentales en la investigación social*. Buenos Aires, Argentina. Edición castellana Amorrortu Editores S.A. Recuperado de: <https://knowledgesociety.usal.es/sites/default/files/campbell-stanley-disec3b1os-experimentales-y-cuasiexperimentales-en-la-investigac3b3n-social.pdf>
- Centro Regional de la Promoción de la Mipyme (s.f.) *Manual Participante Taller de Características Emprendedoras Personales*. Cooperación Alemana, Recuperado de:

<http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20Personales.pdf>

Competency-based Economies Through Formation of Enterprise. (1998). *CEFE International*. Germany. CEFE International GmbH. Recuperado de <http://kaset.psu.ac.th/nec/admin/files/CEFEshort.pdf>

Corbalán, J. (2008). ¿De qué se habla cuando hablamos de creatividad?. *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales - Universidad Nacional de Jujuy*, (35). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/185/18512511002.pdf>

Correa, E. (2017). *Programa "Niños Emprendedores": su eficacia para el desarrollo de las actitudes emprendedoras de los estudiantes del quinto grado de primaria de la Institución Educativa N° 82098 de San Pablo, 2017*(tesis doctoral). Universidad Peruana Unión, Lima, Perú. Recuperado de: [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1198/Elmer\\_Tesis\\_Doctor\\_2018.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1198/Elmer_Tesis_Doctor_2018.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Damasio, A. (2008). La Interfaz entre biología y la cultura. El proceso de introducción de la creatividad. *Telos: Cuadernos de comunicación e innovación*, (77), 56-59. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2735503>

Damián, J. (2015). ¿Pueden los niños adquirir y aplicar conocimientos de emprendimiento? El caso del subprograma, mi primer empresa: “emprender jugando” / Can acquire and apply knowledge of entrepreneurship the children? The case of subprogram, my first business: “play to undertake.” *Nova Scientia*, 7(15), 389–415. Recuperado de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-07052015000300389&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-07052015000300389&lng=es&tlng=es).

Drucker, P. (2006). Más allá de la Revolución de la Información. *Harvard Deusto business review*, (152), 6-17.

Duarte, T. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia Et Technica*, 15( 43), 326-331. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/849/84917310058.pdf>

Elmuti, D., Khoury, G., & Omran, O. (2012). Does entrepreneurship education have a role in developing entrepreneurial skills and ventures' effectiveness? *Journal of Entrepreneurship Education*, 15, 83-98. doi: <https://doi.org/10.12973/eurasia.2017.00982a>

Galindo, P. (2006). Cultura Etico emprendedora y desarrollo de competencias transversales clave para la inserción socio laboral de los universitarios. *Revista de educación de la Universidad de Granada*, (19), 129-146.

Gamarra, M. M. (2019). *Aplicación del taller “Creatividad escolar” para mejorar las habilidades de emprendimiento en los estudiantes de 5to básica en la Institución República Argentina 2019* (tesis de maestría). Universidad César Vallejo. Lima, Perú. Recuperado de:

<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/42676?locale-attribute=en>

García, A. J. (2005). Actitudes emprendedoras en estudiantes universitarios y empresarios. Evidencias de validez de un instrumento. *Revista electrónica de la Federación Española de Asociaciones de Psicología*, 10(8).

García, G. (2014). Biología de la creatividad. *Revista TOG*, 38-53. Recuperado de <http://www.revistatog.com/mono/num6/biologia.pdf>

García, C.C. (2006). “La medición en ciencias sociales y en la psicología”, en *Estadística con SPSS y metodología de la investigación*, de René Landeros Hernández y Mónica T. González Ramírez, México, Trillas. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/283732255\\_La\\_medicion\\_en\\_las\\_ciencias\\_sociales\\_y\\_en\\_la\\_psicologia](https://www.researchgate.net/publication/283732255_La_medicion_en_las_ciencias_sociales_y_en_la_psicologia).

Global Entrepreneurship Monitor. (2018). *Monitor de emprendimiento global: Perú 2017-2018*. – Lima: Universidad ESAN.

Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit. (2000). *Test del Perfil Emprendedor, Programa CEFÉ de Competencias Profesionales para Consultoría del Programa Emprende*, Cooperación Técnica Alemana GTZ, San Salvador, El Salvador.

Gibb, A.A. (2002). In pursuit of a new 'enterprise' and 'entrepreneurship' paradigm for learning: creative destruction, new values, new ways of doing

things and new combinations of knowledge. *International Journal of Management Review*, 4(3), 233-69.

Herrera, G. y Montoya, R. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Revista Punto de Vista*. Vol. 4, N°. 7. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4776922>

Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Edición: 6a ed. México D. F. : McGraw-Hill, 2014. Recuperado de: [https://www.academia.edu/37071176/Metodolog%C3%ADa\\_de\\_la\\_investigaci%C3%B3n\\_6a\\_ed\\_](https://www.academia.edu/37071176/Metodolog%C3%ADa_de_la_investigaci%C3%B3n_6a_ed_)

Iglesia Adventista del Séptimo Día. (2012). *Educación Adventista*. División Sudamericana Brasil. Recuperado de <http://www.adventistas.org/es/educacion/pagina-ejemplo/>

Iglesia Adventista del Séptimo Día. (2013). *Creencias*. División Sudamericana Brasil. Recuperado de: <https://www.adventistas.org/es/institucional/creencias/>

Iglesia Adventista del Séptimo Día. (2013). *Educación Adventista*. Asociación Casa Editora Sudamericana Argentina. Recuperado de <https://www.educacionadventista.com/jovenes-emprendedores/>

- Iglesia Adventista del Séptimo Día. (2014). *General Conference of Seventh-day Adventists*. Silver Spring, MD 20904, USA. Recuperado de <http://www.adventist.org/es/creencias/la-vida-diaria/mayordomia/>
- Iglesia Adventista del Séptimo Día. (2016). *Adventistas en el mundo*. División Sudamericana Brasil. Recuperado de <https://www.adventistas.org/es/institucional/los-adventistas/adventistas-en-el-mundo/>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2009). *Guía para identificar y planificar negocios rurales con visión de responsabilidad social*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Quito, Ecuador. Recuperado de: <http://repiica.iica.int/docs/B1605E/B1605E.pdf>
- Jones, C., English, J. (2004). Un enfoque contemporáneo de la educación empresarial. *Educación y formación*, 46 (8/9), 416-423. doi: <https://doi.org/10.1108/00400910410569533>
- Kirby, D. (2002). *Entrepreneurship education: can business schools meet the challenge?* Paper presented at the RENT XVI Conference, Barcelona, 21-22. doi=10.1.1.496.9023&rep=rep1&type=pdf.
- Kolb, D. A. (1984). *Experiential Learning: Experience as The Source of Learning and Development*. Prentice Hall, Inc, 20–38. doi: <https://doi.org/10.1016/B978-0-7506-7223-8.50017-4>
- Krauss D., Bonomo O., & Volfovicz L. (2018). La educación emprendedora frente al impacto de la 4ª revolución industrial. Medición del desarrollo de competencias en la FCE-UCU. *Teuken Bidikay, Revista Latinoamericana*

- de Investigación En Organizaciones Ambiente y Sociedad*, 9(12), 193–218. doi: <https://doi.org/10.33571/teuken.v9n12a9>
- Kuzin, D. (2018). Competencias y desafíos globales para educadores de emprendimiento. *Journal of Entrepreneurship Education*.
- Lazear, E. P. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23( 4), 680. doi: <http://dx.doi.org/10.1086/491605>
- Navarro, G. T., Bayona, J. A., & Pacheco, C. A. (2020). Competencias emprendedoras y formación para el emprendimiento en instituciones de educación media. *Revista Espacios*, 41(11), 19–31. Recuperado de: <https://revistaespacios.com/a20v41n11/20411103.html>
- Mayor, F. (1998). *La educación a las puertas del tercer milenio: [discurso con motivo del Congreso Intercontinental de Educación]*, p, 6. Recuperado de <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000112923>
- Martínez, F. (2008). *Análisis de las competencias emprendedoras del alumnado de las escuelas Taller y casas de oficios de Andalucía* (tesis doctoral) . Universidad de Granada, España.
- Mezirow, J. (2003). Transformative learning as discourse. *Journal of Transformative Education*, 1, 58-63. doi: 10.1177/1541344603252172
- Mendoza V. E. Y., & Racines. E. R. (2018). Competencia emprendedora y neuromarketing en la formación del carácter innovador de los estudiantes universitarios. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 1–19.
- Mitrani, A. (1992). *Las competencias: clave para una gestión integrada de recursos humanos*. Bilbao: Deusto.

Ministerio de Educación. (2016). *Las sesiones de aprendizaje*. Recuperado de <http://www.minedu.gob.pe/rutas-del-aprendizaje/sesiones2016/>

Moreno, V.S., Egusquiza, G.C. (2017). *Características emprendedoras en alumnos de últimos ciclos de la Carrera de administración de empresas de una universidad privada de lima* (tesis de pregrado). Universidad San Ignacio de Loyola, Perú. Recuperado de: [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3313/1/2017\\_Moreno-Velasquez.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3313/1/2017_Moreno-Velasquez.pdf)

Nueno, P. (2009). *Emprendiendo hacia el 2020: una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Madrid, España: Deusto. Recuperado de: <https://assets-libr.cantook.net/assets/publications/11729/medias/excerpt.pdf>

Organización Internacional del Trabajo. (2010). *Manual Jóvenes emprendedores generan ideas de negocios*. Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional.

Pérez, J. R. (2000). La evaluación de programas educativos: conceptos básicos, planteamientos generales y problemática. *Revista de Investigación Educativa*, 18(2), 261-287. Recuperado de: <https://revistas.um.es/rie/article/view/121001>

Proyecto Educativo Nacional Adventista. (2018). *Modelo de educación Adventista*. IASD, Departamento de Educación.



- Quintero, C. (2007). Generación de competencias en jóvenes emprendedores. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/202379726/Carlos-Quinteros>.
- Radrigán, M.H., Dávila, A. M., & Penaglia, F. E. (2012). Gestión y Liderazgos en los Emprendimientos Sociales: El caso del Sector No Lucrativo Chileno. *Polis (Santiago)*, 11(32), 141-165. doi: <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-65682012000200009>
- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*, (26), 94–119. doi: <https://doi.org/10.10100101.01010100>
- Rodríguez, C. y Jiménez, M. F. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *Innovar*, 15(26), 73-89. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/818/81802606.pdf>
- Rodriguez-Kuri, S., Diaz, D., Gracia, S., Guerrero, J., & Gómez, E. (2007). Capacidad predictiva de la teoría de la conducta planificada en la intención y uso de drogas ilícitas entre estudiantes mexicanos. *Salud Mental*, 30(1), 3-4. Recuperado de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0185-33252007000100068&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-33252007000100068&lng=es&tlng=es)
- Romero, J. (2019). *Gestión de la Metodología CEFE para el desarrollo de capacidades empresariales en los micro empresarios del sector textil del Valle del Mantaro* (tesis de maestría). Universidad Nacional del Centro del

Perú, Huancayo. Recuperado de:  
<http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/5526/TESIS%20GESTI%C3%93N%20DE%20LA%20METODOLOG%C3%8DA%20CEFE%20PARA%20EL%20DESARROLLO%20DE%20CAPACIDADES%20EMPRESARIALES%20EN%20LOS%20MICRO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sánchez, J.C., Ward, A., Hernández, B., & Florez, L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. Propósitos y Representaciones. *Scielo*, 5(2), 401-473. doi: <https://dx.doi.org/10.20511/pyr2017.v5n2.190>.

Shane, S., & Venkatraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226. doi: 10.2307 / 25927.

Schumpeter, J. A. (1984). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Zahar Editores. Recuperado de: <https://www.institutomillennium.org.br/wp-content/uploads/2013/01/Capitalismo-socialismo-e-democracia-Joseph-A.-Schumpeter.pdf>

Suárez, G. F. (2017). Reflexiones para la interpretación del emprendimiento como elemento potenciador de la calidad de vida en poblaciones de pobreza extrema. *Revista espacios*, 38(53), 29. Recuperado de: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p29.pdf>

Tinoco, O. (2008). Medición de la capacidad emprendedora de ingresantes a la Facultad de Ingeniería de la UNMSM. *Industrial Data*, 11( 2), 18–23. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/816/81619829003.pdf>

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

(2006). *Clasificación internacional normalizada de la educación*. Instituto de Estadística.

Vargas, M. (2012). *La civilización del espectáculo*. Lima: Santillana. Recuperado de:

<http://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/ecoescuela/clubdelectura/files/2013/08/La+Civilizacion+Del+Espectaculo.pdf>

Varela, R. (2.a ed.). (2001). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá, Colombia: Pearson Educación. Recuperado de:

<https://www.redalyc.org/pdf/2570/257029750015.pdf>

Villarán, P. F. (2013). *Educación emprendedora en la educación básica regular*.

Lima: Instituto Peruano de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Básica - IPEBA. Recuperado de:

<https://www.sineace.gob.pe/wp-content/uploads/2015/06/Educaci%C3%B3n-Emprendedora-en-la-Educaci%C3%B3n-B%C3%A1sica-Regular.pdf>

Wallas, G. (1926). *El modelo Creativo*. New York: Harcourt Brace. Recuperado de:

[https://www.academia.edu/34711093/EL\\_MODELO\\_CREATIVO\\_DE\\_WALLAS](https://www.academia.edu/34711093/EL_MODELO_CREATIVO_DE_WALLAS)

Weitzman, J. (s.f.). *Estrategias Metodológicas*. Santiago de Chile: *Biblioteca Docente Educrea*. Recuperado de: <https://educrea.cl/estrategias-metodologicas/>

White, E. (2007). *Mente, Carácter y Personalidad 1*. ACES. Recuperado de:  
[https://egwwritings-a.akamaihd.net/pdf/es\\_1MCP\(1MCP\).pdf?addHeader](https://egwwritings-a.akamaihd.net/pdf/es_1MCP(1MCP).pdf?addHeader)

Zoltan, A. (2006). ¿Cómo es bueno el espíritu empresarial para el crecimiento económico?. *Innovaciones: tecnología, gobernanza, globalización*. Doi: 10.1162/itgg.2006.1.1.97

## Anexos

Anexo 1

**Matriz instrumental**

Título	Variables	Dimensiones	Indicadores	Fuente de información	Instrumento Autor y año
<p>“Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019”</p>	<p>Desarrollo de habilidades emprendedoras</p>	<p>Necesidad de Logro</p>	Búsqueda de oportunidades e iniciativa	<p>Este indicador será medido según la escala de Likert de tipo dicotómicas 1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre</p>	<p>Cuestionario de Autoevaluación de las Características Emprendedoras Personales – CEP’s, de acuerdo a la Teoría de la Motivación de McClelland (1961), basada en las tres necesidades que se dimensiona. Aplicada en la Metodología CEFE</p>
			Asumir riesgos		
			Exigir eficiencia y calidad		
			Persistencia		
			Cumplimiento		
		<p>Necesidad de Planificación</p>	Búsqueda de información		
			Fijar metas		
			Planificación sistemática y seguimiento		
		<p>Necesidad de poder o influencia</p>	Persuasión y redes de apoyo.		
			Autoconfianza		

## Anexo 2

### Matriz de consistencia

Título: “Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019”

Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Tipo y diseño	Conceptos centrales
<p><b>General</b> ¿Es eficaz el Programa Escuela - Emprende para desarrollar habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019?</p>	<p><b>General</b> Determinar la eficacia del Programa Escuela - Emprende para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.</p>	<p><b>General</b> El Programa Escuela – Emprende es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.</p>	<p>Tipo de investigación Experimental</p> <p>Diseño. Preexperimental de corte longitudinal.</p>	<p>Variables Variable independiente: Programa Escuela Emprende</p>
<p><b>Específicos</b> ¿Es eficaz el Programa Escuela - Emprende para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad del logro de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019?</p> <p>¿Es eficaz el Programa Escuela - Emprende para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad de planificación de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019?</p> <p>¿Es eficaz el Programa Escuela - Emprende para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad de poder de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019?</p>	<p><b>Específicos</b> Determinar la eficacia del Programa Escuela - Emprende para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad del logro de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.</p> <p>Determinar la eficacia del Programa Escuela - Emprende para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad de planificación de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.</p> <p>Determinar la eficacia del Programa Escuela - Emprende para desarrollar habilidades orientadas a la necesidad de poder de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.</p>	<p><b>Específicas</b> El Programa Escuela – Emprende es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad del logro de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019</p> <p>El Programa Escuela – Emprende es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de planificación de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.</p> <p>El Programa Escuela – Emprende es eficaz para desarrollar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de poder de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019.</p>	<p>Población 31 estudiantes.</p> <p>Muestra No probabilística.</p>	<p>Variable dependiente: habilidades emprendedoras</p> <p>Dimensiones - Habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de logro.</p> <p>- Habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de Planificación.</p> <p>- Habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de poder.</p>

## Instrumento/s de investigación

### CUESTIONARIO SOBRE HABILIDADES EMPRENDEDORAS

Recibe un cordial saludo, mi nombre es Alcides Flores Sáenz, estudiante de Maestría de la Escuela de Posgrado y Unidad de Posgrado de Ciencias Humanas y Educación de la Universidad Peruana Unión. Este cuestionario tiene como propósito conocer el nivel de sus habilidades emprendedoras. La información que usted proporcionará será utilizada para determinar la efectividad del programa de intervención a través de las habilidades emprendedoras. Su participación es totalmente voluntaria y no será obligatorio llenar el cuestionario si es que no lo desea. Si decide participar en este estudio, por favor responda el cuestionario, así mismo, puede dejar de llenar el cuestionario en cualquier momento, si así lo decide. Cualquier duda o consulta que usted tenga posteriormente puede escribirme a [alcidesflores@upeu.edu.pe](mailto:alcidesflores@upeu.edu.pe)

#### I. INFORMACIÓN SOBRE HABILIDADES EMPRENDEDORAS

Lea con atención, cada una de las afirmaciones que están referidas al desarrollo del emprendimiento y elija en una escala de cinco alternativas, la que considere se adecue mejor a su opinión. Marque con una " X " su respuesta.

		nunca (1)	raras veces (2)	algunas veces (3)	casi siempre (4)	siempre (5)
1	Me esfuerzo en buscar cosas que necesitan hacerse					
2	Cuando enfrento un problema difícil, uso mucho tiempo buscando encontrar una solución					
3	Termino mi trabajo a tiempo					
4	Me molesta cuando las cosas no se hacen debidamente					
5	Prefiero situaciones en donde puedo controlar al máximo el					
6	Me gusta pensar sobre el futuro					
7	Para una tarea o un proyecto nuevo, recojo toda la información posible antes de empezar					
8	Planifico un proyecto importante dividiéndolo en tareas menores					
9	Logro que otros apoyen mis sugerencias					
10	Me siento confiado en que puedo tener éxito en cualquier actividad que me propongo realizar					
11	No importa quién sea la persona con la que converso, lo escucho con atención					
12	Hago lo que se necesita hacer, sin que otros tengan que					
13	Insisto varias veces para conseguir que otros compañeros hagan lo que yo quiero que hagan					
14	Soy fiel a las promesas que hago					
15	Mi rendimiento en el colegio es mejor que el de mis compañeros					
16	No me involucro en algo nuevo a menos que tenga la seguridad					
17	Pienso que es una pérdida de tiempo preocuparme sobre mi					
18	Busco el consejo de profesores y compañeros que son mejores que yo para mejorar mis trabajos					



19	Considero cuidadosamente las ventajas y desventajas que tienen las diferentes alternativas para llevar adelante una tarea					
20	No invierto mucho tiempo en pensar cómo puedo influenciar a otras personas					
21	Cambio de manera de pensar si otros insisten mucho con su punto de vista sobre un tema					
22	Me frustró cuando no logro lo que quiero					
23	Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades					
24	Cuando algo se interpone en lo que estoy tratando de hacer persisto en mi objetivo					
25	Si es necesario, no me importa tener que hacer el trabajo de otros para cumplir con una entrega a tiempo.					
26	Me molesta cuando pierdo tiempo					
27	Tomo en consideración mis posibilidades de éxito o fracaso antes de decidirme a actuar.					
28	Mientras más específicas sean mis expectativas sobre lo que quiero lograr en la vida, mayores serán mis posibilidades de éxito					
29	Tomo acción sin perder tiempo buscando información					
30	Trato de tomar en cuenta todos los problemas que puedan presentarse y me adelanto a estos.					
31	Me valgo de compañeros o personas influyentes para lograr alcanzar mis metas					
32	Cuando estoy despeñándome en algo difícil, me siento confiado en que será un éxito.					
33	He sufrido fracasos en intentos realizados					
34	Prefiero desempeñar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro					
35	Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente me cambio hacia otras actividades					
36	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo en forma especial para lograr que quede satisfecha					
37	Nunca quedo totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas; siempre considero que hay una mejor manera de					
38	Llevo a cabo tareas arriesgadas					
39	Cuento con un proyecto de vida para mi futuro					
40	Cuando llevo a cabo una tarea o trabajo para alguien, hago muchas preguntas para estar seguro que entiendo lo que quiere					
41	Me enfrento a los problemas a medida que surgen, en vez de perder el tiempo tratando de anticiparlos y planificar					
42	Para alcanzar mis metas, busco soluciones que beneficien a todas las personas involucradas en un problema					
43	El trabajo que hago en la escuela es excelente					
44	En algunas ocasiones he sacado ventajas de otros compañeros					
45	Me aventuro en hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado					
46	Busco diversas formas para superar obstáculos que se interponen en el logro de mis metas					
47	Mi familia y mi vida personal son más importantes, que las fechas de entrega de trabajos que yo mismo determino					
48	Me ingenio para terminar mis tareas en forma rápida, tanto en el estudio como en el hogar					

49	Hago cosas que otras personas consideran arriesgadas					
50	Me preocupa tanto alcanzar mis metas a corto plazo como mis metas a largo plazo					
51	Me valgo de varias fuentes de información al buscar ayuda para llevar a cabo tareas					
52	Si no resulta un determinado enfoque para hacer frente a un problema, busco otro					
53	Puedo lograr que personas con firmes convicciones y opiniones cambien su modo de pensar					
54	Me mantengo firme en mis decisiones, aun cuando otras personas me contradigan enérgicamente					
55	Cuando no sé algo, no dudo en reconocerlo					

***He leído los párrafos anteriores y reconozco que al llenar y entregar este cuestionario estoy dando mi consentimiento para participar en este estudio.***

Anexo 4

INSTRUCCIONES EVALUACIÓN DE LAS DECLARACIONES  
CUESTIONARIO

1. Anote las cifras que aparecen en el cuestionario de acuerdo con los números entre los paréntesis. Note que los números son consecutivos en las columnas. O sea, la respuesta #2 se encuentra inmediatamente debajo de la respuesta #1 y así sucesivamente.
2. Lleve a cabo las sumas o restas que se designan en cada hilera para poder completar la puntuación de cada una de las CEPs.
3. Sume todas las puntuaciones de las CEPs individuales para determinar la puntuación total.

(1)	+	(12)	+	(23)	-	(34)	+	(45)	+	6	=		Buscar oportunidad y tener Iniciativa
(2)	+	(13)	+	(24)	-	(35)	+	(46)	+	6	=		Ser persistente
(3)	+	(14)	+	(25)	+	(36)	-	(47)	+	6	=		Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo
(4)	+	(15)	+	(26)	+	(37)	-	(48)	+	6	=		Exigir eficiencia y calidad
(5)	-	(16)	+	(27)	+	(38)	+	(49)	+	6	=		Correr riesgos
(6)	-	(17)	+	(28)	+	(39)	+	(50)	+	6	=		Fijar metas
(7)	+	(18)	-	(29)	+	(40)	+	(51)	+	6	=		Conseguir información
(8)	+	(19)	+	(30)	-	(41)	+	(52)	+	6	=		Planificar y controlar sistemáticamente
(9)	-	(20)	+	(31)	+	(42)	+	(53)	+	6	=		Ser persuasivo y crear redes de apoyo
(10)	-	(21)	+	(32)	+	(43)	+	(54)	+	6	=		Tener autoconfianza
(11)	-	(22)	-	(33)	-	(44)	+	(55)	+	18	=		Factor de corrección

## Hoja para corregir la puntuación

### Instrucciones:

1. El factor de corrección (la suma de las respuestas 11, 22, 33, 44 y 55) se usa para determinar si la persona ha tratado de presentar una imagen altamente favorable de sí misma.
2. Si el total de esta suma es 20 o mayor, la puntuación de las 10 CEPs debe corregirse para poder obtener una evaluación más acertada en torno a las CEPs del individuo.
3. Emplee los siguientes números para llevar a cabo la corrección del puntaje:

Si el total del factor de corrección es:	Reste el siguiente número de la puntuación de cada CEP
24 o 25	7
22 o 23	5
20 o 21	3
19 o menos	0

4. Emplee la página siguiente para corregir el puntaje de cada CEP antes de proseguir a la hoja del perfil

### HOJA DE PUNTUACIÓN CORREGIDA

	Puntuación Original	-	Factor de corrección	=	Total corregido
Buscar oportunidades y tener iniciativa		-		=	
Ser persistente		-		=	
Ser fiel al contrato de trabajo		-		=	
Exigir eficiencia y calidad		-		=	
Correr riesgos		-		=	
Fijar metas		-		=	
Conseguir información		-		=	
Planificar y controlar Sistemáticamente		-		=	
Ser persuasivo – Crear redes de apoyo		-		=	
Tener autoconfianza		-		=	

## HOJA DE PERFIL

### INSTRUCCIONES

1. Transfiera la puntuación corregida de las CEPs a la hoja de perfil, designando con una X el lugar apropiado en la línea horizontal que representa cada una de las CEPs.
2. Si la puntuación alcanzada en búsqueda de oportunidades es de 17, se designaría de la siguiente manera:

Buscar oportunidades y tener iniciativa				X		
	0	5	10	15	20	25

3. Dibuje una línea vertical gruesa conectando las X de cada una de las CEPs, y de esta forma se construye el perfil de sus CEPs.

### PERFIL

CEPs	PUNTAJE					
Buscar oportunidades y tener iniciativa						
Ser persistente						
Ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo						
Exigir eficiencia y calidad						
Correr riesgos						
Fijar metas						
Conseguir información						
Planificar y controlar sistemáticamente						
Ser persuasivo y crear redes de apoyo						
Tener autoconfianza						
	0	5	10	15	20	25

4. Calcule la semisuma del valor mínimo y del valor máximo.
5. Trace una línea vertical por este último valor.

Anexo 5. Prueba de confiabilidad del instrumento de medición.

*Resumen del procesamiento de casos utilizado en el programa SPSS para el instrumento.*

		N	%
Casos	Válido	31	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	31	100,0

*Nota:* N=población, (a) La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

*Confiabilidad del instrumento mediante alfa de Cronbach.*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,924	55

*Nota:* Fuente Programa SPSS V.25.

*Nivel estadístico total de los elementos del instrumento con Alfa de Cronbach.*

Preguntas del cuestionario	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1	177,3871	839,245	,336	,924
P2	177,4839	834,725	,557	,922
P3	176,9677	857,232	,107	,925
P4	177,0968	830,824	,399	,923
P5	177,1290	830,116	,478	,923
P6	176,8065	823,428	,480	,923
P7	176,9677	858,432	,067	,926
P8	177,8065	822,695	,464	,923
P9	177,7097	818,413	,570	,922
P10	176,4839	835,658	,516	,923
P11	176,7419	842,065	,381	,923
P12	177,4839	840,991	,317	,924
P13	177,9032	843,490	,248	,925
P14	176,8065	841,628	,287	,924
P15	177,4194	834,918	,482	,923
P16	177,6129	808,578	,742	,920
P17	178,8065	874,561	-,171	,928
P18	177,6452	840,570	,339	,924
P19	177,3226	839,092	,451	,923
P20	177,6774	839,626	,287	,924
P21	178,0323	832,232	,544	,922

P22	177,1290	847,516	,193	,925
P23	176,3871	841,778	,405	,923
P24	177,4194	818,718	,575	,922
P25	178,0323	860,632	,019	,927
P26	177,3548	855,837	,084	,926
P27	177,7097	824,946	,527	,922
P28	177,0000	825,000	,680	,921
P29	177,5161	843,991	,300	,924
P30	177,3226	836,092	,401	,923
P31	177,7419	833,398	,353	,924
P32	177,3226	846,892	,269	,924
P33	177,8387	870,606	-,128	,927
P34	177,2258	823,447	,593	,922
P35	177,8710	818,916	,573	,922
P36	177,6452	811,303	,743	,921
P37	177,4516	814,189	,683	,921
P38	177,8065	839,495	,302	,924
P39	177,5806	803,852	,659	,921
P40	177,2903	851,746	,186	,925
P41	177,9677	832,032	,502	,923
P42	177,5484	812,989	,617	,921
P43	177,2258	832,247	,457	,923
P44	177,5484	824,589	,519	,922
P45	177,4194	830,518	,480	,923
P46	177,1290	831,383	,516	,922
P47	177,3548	812,570	,629	,921
P48	177,2258	832,114	,459	,923
P49	177,5484	837,389	,305	,924
P50	177,4516	841,989	,408	,923
P51	177,5161	830,125	,470	,923
P52	177,7097	810,480	,651	,921
P53	177,3226	829,026	,461	,923
P54	177,0323	813,766	,640	,921
P55	177,3871	840,845	,266	,924

*Nota:* El estadístico de Cronbach para todas las preguntas es excelente.



EDUCACIÓN ADVENTISTA

INSTITUCIÓN EDUCATIVA PARTICULAR

**El Santa**

R.M. 012801

JL. MANUEL RUIZ 542 ☎ 043-341920 / JL. CARLOS DE LOS HEROS 252 ☎ 043-325296 - CHIMBOTE

## **“Año de la Lucha contra la corrupción e impunidad”**

### CONSTANCIA

Chimbote, 02 de setiembre 2019

Mediante la presente, dejo constancia que, el Lic. Alcides Alberto Flores Sáenz, egresado de la Escuela de Posgrado Educación de la Universidad Peruana Unión, ha sido autorizado para la aplicación de su tesis titulado: “Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1 año de secundaria de la Institución Educativa Adventista el Santa, Chimbote 2019”. Comprendido entre los meses de setiembre a diciembre 2019.

En calidad de Director de la Institución Educativa Adventista El Santa, agradezco el apoyo hacia nuestros estudiantes y estamos seguros que serán de gran beneficio.

Atentamente,



Nixon Celiz Robalino  
Director



## Anexo 7

### Consentimiento de los padres para la aplicación del cuestionario de habilidades emprendedoras.

#### Acta de compromiso

##### Padres de familia del 1er año de secundaria – Colegio Adventista El Santa - Chimbote

En la provincia del Santa, región Ancash, a los 29 días del mes de agosto del 2019, siendo las seis de la tarde, nos reunimos los padres de familia del 1er año de secundaria, de institución educativa adventista El Santa - Chimbote, para autorizar que nuestros menores hijos participen de la prueba de "habilidades emprendedoras" y en la ejecución del programa "Escuela Emprende" en el presente año bajo la conducción del profesor Alcides Flores Sáenz, asimismo nos comprometemos a proveer de los recursos necesarios para la elaboración de las producciones programadas.

Estando conforme a lo descrito y en señal de aceptación firmamos el presente documento.

Chimbote 29 de agosto 2019

N	Apellidos y nombres de los padres de familia	Firma
1	SALAZAR RODRIGUEZ JIM ROCIO	[Firma]
2	Ruiz Brea Diana	[Firma]
3	charo chinchihua Velásquez	[Firma]
4	Angelica Ramos de la cruz	[Firma]
5	Reina Alba Reyes	[Firma]
6	Nelly Blas Benites	[Firma]
7	Icela Canamero Yauri	[Firma]
8	Lizet Castro Burdolas	[Firma]
9	Sonia Castillo Benites	[Firma]
10	Martha Pasquel Albitrez	[Firma]
11	Maribel Espinosa Huarraya	[Firma]
12	Victor Manuel Córdova	[Firma]
13	Oscarina Mari Gina M.	[Firma]
14	Jurea Dine Lucy Elena	[Firma]
15		
16		

Formatos de evaluación del instrumento por expertos.



UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN  
ESCUELA DE POSGRADO

VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

**Título:** "Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019"

**Autor:** Alcides Flores Sáenz

**Instrucciones:** Sírvase encerrar dentro de un círculo el porcentaje que crea conveniente para cada pregunta.

1. ¿Considera usted que el instrumento cumple los objetivos propuestos?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ (100)
2. ¿Considera usted que este instrumento contiene los conceptos propios del tema que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ (100)
3. ¿Estima usted, que la cantidad de ítems que se utilizan son suficientes para tener una visión comprensiva del asunto que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ (100)
4. ¿Considera usted, que si se aplica este instrumento a muestras similares, se obtendrían datos también similares?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ (100)
5. ¿Estima usted, que los ítems propuestos permiten una respuesta objetiva de parte de los informantes?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ (100)
6. ¿Qué preguntas cree usted que se podría agregar?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ (100)
7. ¿Qué preguntas se podría eliminar?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. Recomendaciones  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Validado por: Edwin Sucasaca Sucasaca

  
Firma

Grado académico: Magister Educación

Fecha: 16/07/2019



# UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

## ESCUELA DE POSGRADO

### VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Título: "Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimóote 2019"

Autor: Alcides Flores Sáenz

Instrucciones: Sirvase encerrar dentro de un círculo el porcentaje que crea conveniente para cada pregunta.

1. ¿Considera usted que el instrumento cumple los objetivos propuestos?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 X 100

2. ¿Considera usted que este instrumento contiene los conceptos propios del tema que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 X 100

3. ¿Estima usted, que la cantidad de ítems que se utilizan son suficientes para tener una visión comprensiva del asunto que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 X 100

4. ¿Considera usted, que si se aplica este instrumento a muestras similares, se obtendrían datos también similares?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 X 100

5. ¿Estima usted, que los ítems propuestos permiten una respuesta objetiva de parte de los informantes?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 X 100

6. ¿Qué preguntas cree usted que se podría agregar?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 X 100

7. ¿Qué preguntas se podría eliminar?  
Ninguna. Todas concuerdan al trabajo.

8. Recomendaciones  
\_\_\_\_\_

Validado por: Dr. RUBEN L. APAZA APAZA [Firma]  
Firma

Grado académico: DOCTOR EN EDUCACIÓN

Fecha: 16/07/2019



# UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

## ESCUELA DE POSGRADO

### VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

**Título:** "Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019"

**Autor:** Alcides Flores Sáenz

**Instrucciones:** Sirvase encerrar dentro de un círculo el porcentaje que crea conveniente para cada pregunta.

1. ¿Considera usted que el instrumento cumple los objetivos propuestos?

0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ **100**

2. ¿Considera usted que este instrumento contiene los conceptos propios del tema que se investiga?

0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ **100**

3. ¿Estima usted, que la cantidad de ítems que se utilizan son suficientes para tener una visión comprensiva del asunto que se investiga?

0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ **100**

4. ¿Considera usted, que si se aplica este instrumento a muestras similares, se obtendrían datos también similares?

0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ **90** \_\_\_ 100

5. ¿Estima usted, que los ítems propuestos permiten una respuesta objetiva de parte de los informantes?

0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ **100**

6. ¿Qué preguntas cree usted que se podría agregar?

0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ **100**

7. ¿Qué preguntas se podría eliminar?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_


8. Recomendaciones

\_\_\_\_\_

Validado por: Victor Álvarez Manrique

Grado académico: Doctor en Administración

Fecha: 16/07/2019

  
Firma





# UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

## ESCUELA DE POSGRADO


### VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

**Título:** "Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019"

**Autor:** Alcides Flores Sáenz

**Instrucciones:** Sirvase encerrar dentro de un círculo el porcentaje que crea conveniente para cada pregunta.

1. ¿Considera usted que el instrumento cumple los objetivos propuestos?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 100
2. ¿Considera usted que este instrumento contiene los conceptos propios del tema que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 100
3. ¿Estima usted, que la cantidad de ítems que se utilizan son suficientes para tener una visión comprensiva del asunto que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 100
4. ¿Considera usted, que si se aplica este instrumento a muestras similares, se obtendrían datos también similares?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 100
5. ¿Estima usted, que los ítems propuestos permiten una respuesta objetiva de parte de los informantes?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 100
6. ¿Qué preguntas cree usted que se podría agregar?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 100
7. ¿Qué preguntas se podría eliminar?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
8. Recomendaciones  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Validado por: Jenny Martho Quispe López   
Firma

Grado académico: Maestría en Administración de Negocios

Fecha: 16/07/2019



# UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

## ESCUELA DE POSGRADO

### VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS


**Título:** "Programa Escuela - Emprende: su eficacia para el desarrollo de habilidades emprendedoras de los estudiantes del 1er año de secundaria de la Institución Educativa Adventista El Santa, Chimbote 2019"

**Autor:** Alcides Flores Sáenz

**Instrucciones:** Sírvase encerrar dentro de un círculo el porcentaje que crea conveniente para cada pregunta.

1. ¿Considera usted que el instrumento cumple los objetivos propuestos?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ 100
2. ¿Considera usted que este instrumento contiene los conceptos propios del tema que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ 100
3. ¿Estima usted, que la cantidad de ítems que se utilizan son suficientes para tener una visión comprensiva del asunto que se investiga?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ 100
4. ¿Considera usted, que si se aplica este instrumento a muestras similares, se obtendrían datos también similares?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ 100
5. ¿Estima usted, que los items propuestos permiten una respuesta objetiva de parte de los informantes?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ 100
6. ¿Qué preguntas cree usted que se podría agregar?  
0 \_\_\_ 10 \_\_\_ 20 \_\_\_ 30 \_\_\_ 40 \_\_\_ 50 \_\_\_ 60 \_\_\_ 70 \_\_\_ 80 \_\_\_ 90 \_\_\_ 100
7. ¿Qué preguntas se podría eliminar?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

8. Recomendaciones  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Validado por: Dr Jorge DANIEL PEREZ 

Grado académico: DOCTOR EN EDUCACION

Fecha: 16/07/2015

Anexo 9

**Programa educativo**

**UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**

**Escuela De Posgrado**

**Unidad de Posgrado de Educación**

**Programa de intervención**



AUTOR. Alcides Flores Sáenz

Chimbote – Perú

2019

## **DATOS INFORMATIVOS**

Institución educativa:	El Santa Chimbote
Participantes:	Estudiantes de 1° grado de secundaria
Duración:	4 meses
Fecha:	Del 3 de setiembre al 15 de diciembre del 2019
Horario de trabajo:	Martes, de 12: 00 am a 13:30 pm
Investigador:	Alcides Alberto Flores Sáenz.

## **JUSTIFICACIÓN**

En nuestro país, cada día aumentan los niveles de competitividad, tanto en las empresas como en el mercado laboral. Esto nos hace pensar que necesitamos personas que se desenvuelvan con mucha iniciativa y asertividad; en este sentido, desarrollar las habilidades emprendedoras es relevante, sobre todo en la educación básica. El programa de emprendimiento propuesto busca que nuestros estudiantes sean protagonistas del cambio tanto en el contexto escolar como en las comunidades cercanas y grupos de interés; no siendo meros reflectores sino pensadores, con propuestas de negocios que contribuyan a la sociedad y desarrollo del país. En este sentido, se ha elaborado el programa denominado “Escuela emprende” con la finalidad de promover el desarrollo de las habilidades emprendedoras del estudiante como son la búsqueda de oportunidades e iniciativa, asumir riesgos, exigir eficiencia y calidad, persistencia, cumplimiento, búsqueda de Información, fijación de metas, planificación sistemática y seguimiento, persuasión y redes de apoyo, autoconfianza.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo general**

Promover el desarrollo de habilidades emprendedoras en los estudiantes de 1° grado de secundaria a través del trabajo útil y en la gestión de los proyectos de emprendimiento económico y social.

### **Objetivos específicos**

- Evaluar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de logro de los estudiantes del 1° grado de secundaria de la I.E.A. El Santa - Chimbote antes y después de la realización del Programa educativo “Escuela emprende”.



- Evaluar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de planificación de los estudiantes del 1° grado de secundaria de la I.E.A. El Santa - Chimbote antes y después de la realización del Programa Educativo “Escuela emprende”.
- Evaluar las habilidades emprendedoras orientadas a la necesidad de poder de los estudiantes del 1° grado de secundaria de la I.E.A El Santa - Chimbote antes y después de la realización del Programa Educativo “Escuela emprende”.
- Fortalecer en los estudiantes los principios de la mayordomía cristiana: confianza en Dios, el descanso sabático, diezmo y servir al prójimo.

## ORGANIZACIÓN TEMÁTICA

El programa educativo se realizará en el aula y su aplicación se realizará en la hora de educación para el trabajo, durante 13 sesiones de aprendizaje

meses	días	sesión	Nombre de la sesión	Dimensión	Competencias
setiembre	3	1	Buscando la mejor idea de negocio	Habilidades de Logro	Identifican una oportunidad de negocio con iniciativa. Desarrollan capacidad de riesgos frente a incertidumbre. Demuestran eficiencia y calidad en las actividades. Desarrollan la persistencia en el logro de sus objetivos.
	10	2	El desafío		
	17	3	Conociendo a mi cliente		
	24	4	Prototipando		
octubre	1	5	Producto mínimo viable	Habilidades De planificación	Gestiona el tiempo y sus recursos económicos con responsabilidad. Reconocen la información relevante para el modelo de negocio Establecen metas claras en las actividades del negocio. Gestiona las actividades de la compañía con planificación.
	15	6	Modelando mi negocio		
	22	7	Calculando mis ventas		
	29	8	Organizando la compañía		
noviembre	5	9	Elevator pitch	habilidades orientadas al poder	Gestiona sus redes de apoyo e influye en ellos. Reconocen que el amor incondicional de Dios da una autoestima. Toman decisiones económicas y financieras con responsabilidad enfocada en la mayordomía cristiana. Evalúan el resultado final del negocio.
	12	10	Con Dios la venta es posible		
	19	11	El mejor socio del negocio		
	26	12	Feedback		
diciembre	3	13	Expo Feria		Demuestran el producto final y sus bondades al público.

## METODOLOGÍA

Se utilizará la metodología activa y participativa en todas las sesiones, fundamentada en el ciclo de Kolb del aprendizaje y experiencia. Las técnicas serán por medio de juego de roles, diálogo didáctico, lluvia de ideas, aprendizaje basado en proyectos. En cuanto a la estrategia temática, se realizará a través de un proyecto de negocio que seguirá las 5 fases del Design Thinking (Pensamiento de diseño) Empatizar, Definir, Idear, Prototipar, Evaluar. Por otro lado, para reforzar el desarrollo de las actividades, se hará uso de la plataforma virtual EDMODO, donde se compartirán recursos como videos, documentos de trabajos, etc. Estos estarán a disposición del estudiante y el padre de familia para que pueda realizar un seguimiento de las actividades. Por último, también se hará uso de material lúdico, como el juego de mesa empresarial adventista “Mayordomo” y las fichas Wake up brain para identificar ideas de negocio.



**EVALUACIÓN.** Los estudiantes del programa serán evaluados usando fichas de cotejo, portafolio personal y desarrollo de proyecto de negocio.

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 1

“Buscando la mejor idea de negocio”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Identifican una oportunidad de negocio con iniciativa.	Crean, seleccionan ideas y oportunidades de negocio.	Presentan una idea de negocio en base a las oportunidades del mercado a través de una ficha.

Materiales y recursos a utilizar
Computadora, búsqueda en internet de información de la problemática existente en su localidad. Cartillas para conocer del problema Wake up brain. Papelote para lluvia de ideas. Ficha de idea.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### **INICIO: (10 min)**

- Texto bíblico: “Todo lo puedo en Cristo que me fortalece” Filipenses 4:13.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Preguntas que orientan el tema ¿Qué es una idea? ¿Qué es una idea de negocios? ¿Cómo debe ser una idea de negocios? ¿Qué oportunidades existen en nuestra comunidad que aprovechar? ¿Qué problemas existen?
- Propósito de la sesión: Hoy identificaremos una idea de negocio para desarrollarla

durante todo el semestre.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Comentar sobre el problema prioritario que se da en la localidad donde viven, por ejemplo, el problema de la contaminación ambiental como la proliferación y uso excesivo del plástico; analizar sus consecuencias e impactos negativos; mostrar datos estadísticos, videos y fotos.
- Profundizar en el problema, analizando y definiendo con la ayuda de las cartillas Wake up brain.
- Frente a ese problema global, lanzar el desafío a través de lluvia de ideas para solucionar ese problema. Trabajan en equipos con papelotes para reconocer potenciales soluciones. Para esta parte se puede utilizar SCAMPER (Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner otros usos, Eliminar y Reordenar) o CROMAS (Combinar, reordenar, otros usos, modificar, adaptar, sustituir/suprimir).
- Considerar que la creatividad es la principal generadora de ideas, en ese sentido “todas las ideas valen”, no cuestionarlas en un primer momento, dar tantas ideas como sea posible para luego filtrarlas.
- Finalmente, se establecen los criterios con los cuales se van a evaluar las ideas y nos quedamos con una sola, la cual será escrita en un formato (ficha de idea).

### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué hicieron hoy? ¿Cuál fue la mayor dificultad para llegar de identificar la idea? ¿Es relevante una idea de negocio que ayude a las personas?
- En su casa dialogan con sus padres sobre la actividad realizada y comparten la idea de negocio identificada.

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 2

“El desafío”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Desarrollan capacidad de riesgos frente a la incertidumbre.	Participa activamente frente al desafío.	Firman compromiso para emprender el proyecto de negocio.

Materiales y recursos a utilizar
- Pelotas de papel. - 2 tachos o recipientes. - Cinta masking tape. - plumones o marcadores. - Formato de compromiso emprendedor.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### **INICIO: (10 min)**

- Texto bíblico: “Añadió David: Jehová, que me ha librado de las garras del león y de las garras del oso, Él también me librará de la mano de este filisteo. Y dijo Saúl a David: Ve, y Jehová esté contigo”. 1 Samuel 17:37.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.

- Comenzamos con preguntas: ¿Cuál es tu mayor desafío en la vida? ¿Qué riesgos asumiste? ¿Cómo te ayudó Dios a enfrentar los temores? ¿Es importante asumir los riesgos? ¿Por qué tenemos temores cuando tenemos nuevos desafíos? ¿Cómo podemos lograr vencer los temores y asumir los riesgos?
- Historia del desafío (video).
- Propósito de la sesión: hoy nos comprometeremos con el desafío asumiendo los riesgos.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Iniciamos con la dinámica de lanzamiento de Pelotas. Para esta dinámica se forman 2 grupos de 8 personas y 1 secretario para que tome nota de los puntajes
- Se marca el piso con cinta masking tape, de tal manera que podamos establecer escalas con puntajes (10, 20, 30, 50, 70) el menor puntaje marcado, se encontrará lo más cercano al tacho.
- Todos los integrantes del grupo lanzarán la pelota (se colocan en fila india y cada uno espera su turno).
- La instrucción previa es que cada grupo se organice aspectos como: ¿Quién será el primero que lanza? ¿Desde qué escala o puntaje?
- Ambos grupos formados lanzarán de forma simultánea.
- Las personas que no participan, harán lo necesario sin contacto físico para desanimar o hacer fallar a los participantes.
- El objetivo del grupo es tener el mayor puntaje posible.
- Finalmente, se entrevista a los ganadores sobre las dificultades y riesgos que hubo para lograr el objetivo, hacemos la pregunta ¿Es importante tomar riesgos?
- Colocamos el ppt y procedemos enseguida a generar un compromiso con el proyecto de emprendimiento, asumiendo los riesgos que podría haber en el camino.
- Firman el formato de compromiso.

### **CIERRE: (10 min)**

- Se hace una oración pidiendo a Dios que nos acompañe en todo el proceso del proyecto de negocio para asumir las dificultades y riesgos con actitud positiva.
- Para la siguiente sesión deberán conseguir 5 nombres de potenciales clientes (ficha de clientes).

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 3

“Conociendo a mi cliente”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Demuestran eficiencia y calidad en las actividades	Desarrollan entrevistas durante la sesión de clase.	Aplican entrevistas a potenciales a clientes para elaborar el prototipo.

Materiales y recursos a utilizar
- Ficha de entrevistas con el mapa de empatía. - Ficha de clientes potenciales.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### **INICIO: (10 min)**

- Texto bíblico: “El edificará casa a mi nombre, y yo afirmaré para siempre el trono de su reino”. 2 Samuel 7:13.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Comenzamos con preguntas: ¿Quién es nuestro potencial cliente? ¿Por qué es importante conocer las características de nuestro potencial cliente? ¿Qué instrumentos permiten conocerlo mejor?



- Propósito de la sesión: Hoy aprenderemos a realizar entrevistas y aplicarlas con eficiencia y calidad

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Se conforman grupos de 2 personas para esta actividad. Previamente los formatos de entrevistas se entregarán a los estudiantes, asimismo, cada grupo tendrá un prototipo inicial o imagen del producto.
- Salen del aula de clase y buscan una persona para ser entrevistado.
- Cada grupo entrevistará a 1 persona que cuente con alguna experiencia de haber hecho uso del producto.
- Una persona del grupo realizará las anotaciones en su formato de entrevista y la otra realizará las preguntas.
- Regresan al salón para compartir la experiencia, así como las respuestas.
- Finalmente, se evalúa la forma cómo se realizó la entrevista y como extraer lo más relevante de las respuestas de tal manera que sirva para mejorar el producto.

### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿conocer a nuestro cliente es importante?
- ¿Qué tipo de preguntas debemos hacer y cómo aplicarlas?
- Para la siguiente sesión deberán entrevistar en parejas a 5 potenciales clientes (formato de entrevista).
- También traer materiales para elaborar un prototipo del producto.

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 4

### “Prototipando”

#### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

#### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Desarrollan la persistencia en el logro de sus objetivos.	Diseñan el prototipo del producto.	Elaboran el prototipo de su producto hasta perfeccionarlo.

Materiales y recursos a utilizar
- Materiales e insumos para elaborar prototipo (bolsas ecológicas y reutilizables). En este caso papel kraft y telas gruesas, goma, tijeras, engrapador, cinta masking tape, etc.  - Formato de validación de prototipo.

#### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

##### INICIO: (10 min)

- Texto bíblico, canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Comenzamos con un video: Prototipando productos.
- Preguntas: ¿Qué es un prototipo? ¿Para qué nos sirve?
- Propósito de la sesión: Hoy aprenderemos a elaborar nuestro prototipo, versión 1.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Se conforman grupos de 2 personas para esta actividad. Previamente los estudiantes deben traer los materiales necesarios para elaborar el prototipo.



- Los grupos comienzan a elaborar el prototipo de acuerdo a las características que identificaron en las entrevistas que realizaron.
- Una vez terminado el prototipo, el grupo busca a una persona (compañero de otras secciones) para que pueda validar y retroalimentar el prototipo.
- Finalmente, se evalúa la forma cómo se realizó la validación del prototipo.

### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Es importante conocer la opinión de nuestros potenciales clientes?
- Para la siguiente sesión, deberán validar el prototipo en grupos y entrevistar a 2 potenciales clientes mostrando el prototipo version1 (formato de validación).

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 5

“Producto mínimo viable”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Gestiona el tiempo y sus recursos económicos con responsabilidad.	Establece sus metas a través de un calendario y fechas de entrega de actividades a cumplir.	Elaboran un cronograma de metas y ficha técnica del producto mínimo viable (prototipo de producto terminado).

Materiales y recursos a utilizar
- Formato de cronograma de actividades. - Ficha de producto mínimo viable y prototipo. - Una hoja de papel con la imagen de reloj de manecillas (12 horas).

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### INICIO: (10 min)

- Texto bíblico: “Por tanto, tú guardarás este servicio en su tiempo de año en año”. Éxodo 13:10.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.

- Comenzamos con un video: Producto mínimo viable.
- Preguntas: ¿Qué es un producto mínimo viable? ¿Para qué nos sirve? ¿Qué características principales tiene? ¿Cómo se elabora un cronograma de metas?
- Propósito de la sesión: Hoy aprenderemos a elaborar nuestro cronograma de metas a corto plazo y producto mínimo viable.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Dinámica del reloj: Definir y escribir en una hoja, 12 preguntas de un tema que sea interesante conocer de las otras personas.
- Cada uno de los participantes deberá definir una hora para tener una cita con otra persona, sin repetir las personas, el orden de las citas no es relevante o no tiene importancia.
- El profesor repartirá hojas y programarán una cita por hora, cuidando de no repetir las personas en las citas. Por ejemplo, tengo a Juan a las 5, a Pedro a las 12 etc.
- El profesor dará 10 min para que puedan programar sus citas. Se empezará mencionando que ya es la 1 para que se muevan de sus lugares y realicen la cita acordada con la persona. En la cita se dará 5 min para que platicuen las 2 personas, de esta manera avanzando de hora en hora. De tal forma que platicuen uno a uno con 12 personas del salón. Es normal que nos falte algunas citas, por ello es necesario salir a buscar y preguntar quién tiene una hora disponible.
- Es importante y relevante que, al final de la dinámica, reconozcamos al que logró cumplir las 12 citas y se concluye una vez más la importancia de cumplir con lo planificado.
- Después de esta dinámica, procedemos a elaborar nuestro cronograma de metas, colocando fechas de entrega.
- Asimismo, como primera meta, en esta sesión llenamos la ficha técnica del producto mínimo viable.

### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Es importante cumplir nuestras metas?
- Para la siguiente sesión deberán traer un formato Canvas model de una idea de negocio que encuentren en internet.

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 6

“Modelando mi negocio”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Diseña un modelo de negocio acorde con las necesidades del cliente.	Reconocen la información relevante para el modelo de negocio.	Elaboran un modelo de negocio Canvas en base a la información del producto.

Materiales y recursos a utilizar
- Formato Canvas Model. - Post – it. - Plumones.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### INICIO: (10 min)

- Texto bíblico: “Cualquiera, pues, que me oye estas palabras, y las hace, le compararé al varón prudente, que edificó su casa sobre la peña”. Mateo 7:24.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Comenzamos con un video: Modelos de negocios exitosos.
- Preguntas: ¿Qué es un modelo de negocio? ¿Para qué nos sirve?
- Propósito de la sesión: Hoy aprenderemos a elaborar nuestro modelo de negocio.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Se conforman tres grupos en el salón de clase; Producto 1, 2 y 3. Se entrega un formato canvas para cada grupo.



- Los grupos comienzan a elaborar el modelo de negocio en los formatos utilizando los post-it.
- Una vez terminado el llenado del formato canvas, cada equipo expone sus conclusiones para ser retroalimentado.
- Finalmente, se evalúa la forma como se realizó y las conclusiones a las que llegaron.

### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Qué inconvenientes tuvieron al elaborar el modelo de negocio? ¿Consideran importante esta herramienta?

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 7

“Calculando mis ventas”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Establecen metas claras en las actividades del negocio.	Realizan cálculos numéricos de ventas y presupuesto.	Elaboran cuadro de proyección de ventas y presupuesto.

Materiales y recursos a utilizar
- Formato de proyección de ventas. - Globos. - plumones.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### INICIO: (10 min)

- Texto bíblico: “Para que os acordéis de cumplir todos mis mandamientos y seáis santos a vuestro Dios”. Números 15:40.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Comenzamos con un video: Estableciendo metas.
- Preguntas: ¿Qué son las metas? ¿Para qué nos sirve? ¿Corto o largo plazo?
- Propósito de la sesión: Hoy aprenderemos a establecer nuestras metas a través de la



elaboración de una proyección de las ventas.

**DESARROLLO: (70 min)**

- Dinámica de los globos: Se entrega 1 globo a cada participante, el cual deberá inflar y escribir sus sueños o metas personales. Luego se eligen a algunos estudiantes para que pinchen los globos.
- Los participantes deben cuidar que no pinchen su globo.
- Se evalúa pregunta a los ganadores que cuidaron sus globos, cómo es que lo defendieron. Llegando a la conclusión que es importante esforzarnos por cumplir nuestros sueños, pero también es de igual importancia cumplir las metas pequeñas.



- Finalmente, se elabora individualmente la proyección y metas de ventas en un formato que se entregará al estudiante.

**CIERRE: (10min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Es importante establecer nuestras metas? ¿Qué dificultades podemos tener en el proceso?
- Hacemos una oración para que Dios nos ayude a establecer metas claras y cumplirlas.
- Para la siguiente sesión de manera individual, deberán traer un modelo de organigrama de cualquier empresa.

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 8

“Organizando la compañía”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Gestiona las actividades de la compañía con planificación.	Organizan la compañía (administración, producción, finanzas y ventas).	Presentan organigrama de la compañía.

Materiales y recursos a utilizar
- Plantilla de aviones. - Papeles para los grupos. - ppt para elaboración de organigrama.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

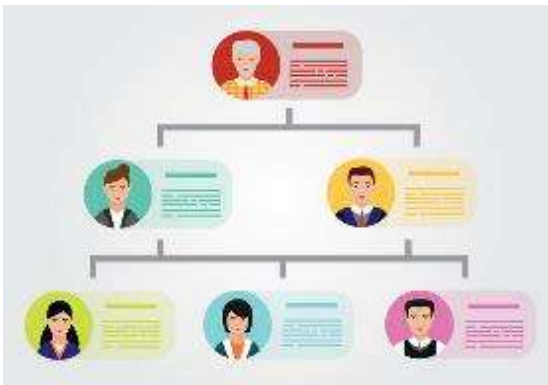
#### INICIO: (10 min)

- Texto bíblico: “El corazón del prudente adquiere conocimiento, y el oído del sabio busca el conocimiento”. Proverbios 18:15.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Preguntas: ¿Cómo se organiza una empresa? ¿Por qué es importante? ¿Es importante la planificación?
- Propósito de la sesión: Hoy aprenderemos a planificar nuestras actividades y nuestra

compañía.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Se conforman grupos de 4 personas para esta actividad. La dinámica se denomina Producción de aviones.
- Instrucciones: Entrega de formatos a cada equipo. Visualización del proceso según pasos a producir, los equipos planifican, muestran material al encargado de producción, llenan formatos y al entregarlos con la información llenada, se les entrega los materiales. Los equipos producen los aviones (Cada equipo colocará un sello diferente en la esquina del avión), entrega de los aviones terminados y son evaluados (Control de calidad, llenar el cuadro de evaluación general y anotar los resultados de cada equipo). Finalmente, se evalúa la forma como planificaron y se organizaron.
- Se eligen, en el salón, 5 estudiantes para que dirijan la compañía y el resto de estudiantes elige a que área pertenecer. Organizamos la compañía con los siguientes departamentos y cargos: Administración (Gerente general, subgerente); Producción (Gerente de producción); Ventas (Gerente de ventas); Finanzas (Gerente financiero).



### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Fue importante planificar y organizarnos?
- Para la siguiente sesión deberán traer el producto mínimo viable y materiales para decorar el salón de clase con motivo de realizar el “Elevator pitch”).

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 9

“Elevator pitch”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Gestiona sus redes de apoyo e influye en ellos.	Elabora la lista de potenciales clientes y proveedores.	Expone las bondades del producto a grupo de potenciales compradores.

Materiales y recursos a utilizar
- Decoración del ambiente, mesa para presentación. - ppt de presentación de producto. - Producto mínimo viable terminado. - Tríptico con la información y tarjetas de presentación.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

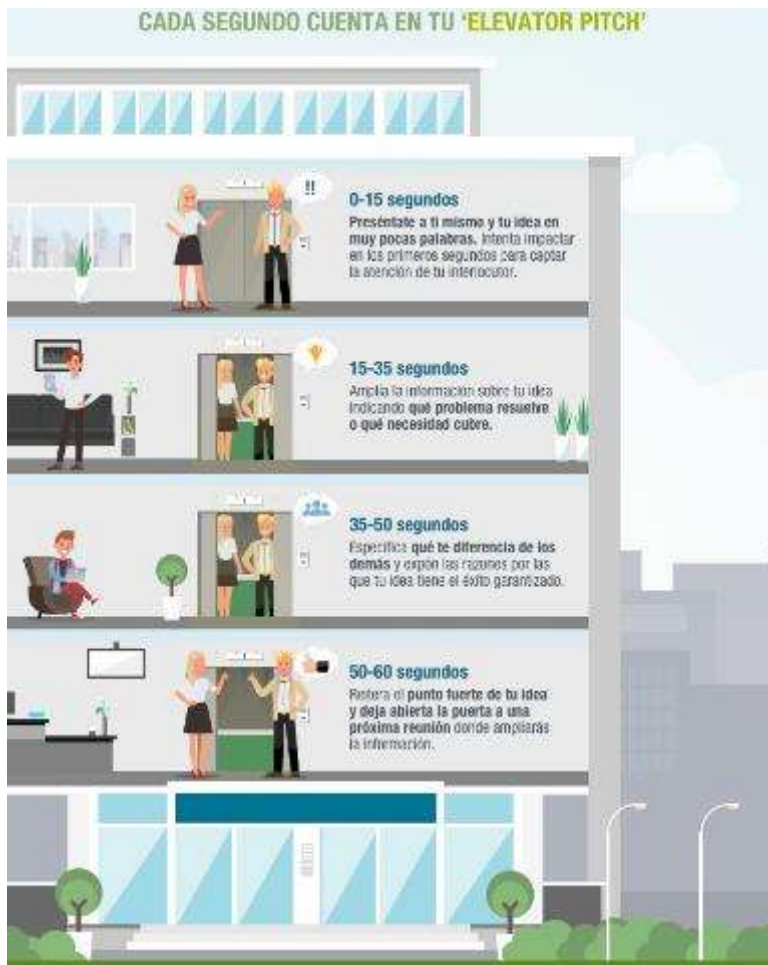
#### **INICIO: (10 min)**

- Texto bíblico: “Fíate del Señor de todo tu corazón, y no estribes en tu propia prudencia”.  
Proverbios 3:5
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Comenzamos con un video: Shark tank.
- Preguntas: ¿Qué es el elevator pitch? ¿Para qué nos sirve?
- Propósito de la sesión: hoy aprenderemos a persuadir para la compra a nuestros

potenciales clientes.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- El discurso del elevador o “Elevator pitch” permite, en lo que dura un viaje de ascensor, plantar en el interlocutor la semilla de una idea como primer paso para alcanzar el éxito. Es un pequeño discurso de presentación en el que te das a conocer a ti y a tu negocio, de modo que despiertes el interés y la curiosidad de tus interlocutores. En la siguiente imagen se observa su desarrollo.



- El equipo encargado del departamento de ventas se organiza para la presentación respectiva del producto. Es importante contar con varias muestras del producto final.
- Podrían exponer algunos de los integrantes del grupo y ayudarse mutuamente en la presentación.
- Una vez terminada la presentación, se pasa a la ronda de preguntas para recoger las sugerencias de los potenciales clientes o inversionistas (padres de familia).

- Finalmente, se evalúa la forma como se realizó la presentación y recogemos la información para mejorarla.

**CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿En qué podemos mejorar nuestra presentación? ¿Era realmente lo que quería el cliente?
- Para la siguiente sesión, en grupos de 2 personas, deberán elaborar lista de los clientes identificados para la venta de los productos

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 10

“Con Dios la venta es posible”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Reconocen que el amor incondicional de Dios nos brinda confianza y seguridad en nosotros mismos.	Reconocen que Dios es el mejor socio de la compañía.	Realizan la venta el producto a clientes identificados.

Materiales y recursos a utilizar
- Video venta efectiva. - Fichas para la dinámica.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### INICIO: (10 min)

- Texto bíblico: “Mas el Señor me ha sido por refugio; y mi Dios por peña de mi confianza”. Salmos 94:22.
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Comenzamos con un video: Venta efectiva.
- Preguntas: ¿Qué importancia tiene las ventas en una compañía? ¿Cuáles son las mejores técnicas de ventas? ¿Quién nos da la seguridad para no desanimarnos cuando ofrecemos y no nos compran?

- Propósito de la sesión: hoy aprenderemos que Dios nos da seguridad y confianza en nosotros mismos cuando realizamos la venta efectiva de nuestro producto.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Se realiza la dinámica: Mercado Central (producto: manzanas).
- Para esta dinámica se divide en 2 grupos a la totalidad de estudiantes y se pide un asistente que pueda ser el administrador del mercado.
- Se realizan 2 rondas de ventas en las que el primer grupo son los vendedores y el segundo grupo, los compradores. En la segunda ronda se intercambian los roles.
- Cada participante tendrá una ficha para anotar sus compras y ventas de tal manera que al final pueda hacer un balance.
- Para los participantes: cada vez que recibas una tarjeta, escribe el precio en la columna II (hoja impresa). Después de haber realizado cada operación, deberás registrar el precio en la columna III de la misma fila. Al final de la dinámica, debes contar las ganancias y las pérdidas, sumándolas al final y considerando la diferencia entre el precio obtenido en la operación y el precio que figura en la tarjeta de cada operación. Por ejemplo, una persona que es vendedor y vende a un precio mayor al precio que figura en la tarjeta, obtendrá una ganancia, pero si negocia un precio menor significará una pérdida. En el caso del comprador que compre a un menor precio al que figura en la tarjeta, obtendrá una ganancia, pero si el precio es mayor obtendrá una pérdida. Contabiliza sumando las ganancias, así como las pérdidas y escríbelas en la hoja. Tu ganancia o pérdida neta es la diferencia entre el total de las ganancias y el total de las pérdidas. Coloca una línea en la hoja para marcar el término de la primera ronda para pasar a la segunda.
- Finalmente, cada participante hace una autoevaluación sobre la negociación en las ventas y analiza el resultado de las mismas.

### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿La negociación es fundamental?
- Para la siguiente sesión deberán concretar una venta real en grupos de 2 personas y evidenciarlo a través de videos.



## SESIÓN DE APRENDIZAJE 11

“El mejor socio del negocio”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Toman decisiones económicas y financieras con responsabilidad enfocada en la mayordomía cristiana.	Identifican el uso del diezmo, sábado, ayuda al prójimo a través de su negocio.	Utilizan el juego de mesa adventista empresarial "Mayordomo".

Materiales y recursos a utilizar
- Juego de mesa empresarial adventista "Mayordomo".

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### **INICIO: (10 min)**

- Texto bíblico: “Y si mal os parece servir al Señor, escogeos hoy a quién sirváis; o a los dioses a quien sirvieron vuestros padres, cuando estuvieron al otro lado del río, o a los dioses de los amorreos, en cuya tierra habitáis; que yo y mi casa serviremos al Señor”. Josué 24:15
- Canto y oración
- Recojo de saberes previos
- Historia bíblica de la viuda y su ofrenda.
- Preguntas: ¿Es importante agradecer a Dios? ¿Qué lugar ocupa Dios en tu vida?
- Propósito de la sesión: hoy tomaremos conciencia de que debemos agradecer a Dios por sus bendiciones con la décima parte de nuestras ganancias.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Se conforman grupos de 5 personas para esta actividad.
- Los grupos reciben un ejemplar del juego de mesa para su desarrollo.
- Los participantes se identifican como mayordomos que cumplen la función de gerentes de la compañía. Estos buscarán satisfacer las necesidades del mercado, para ello deberán de comprar la materia prima necesaria, combinarlas para elaborar los productos requeridos y venderlos; al llegar fin de mes, los mayordomos pagarán sus impuestos, colaboradores y gastos administrativos, asimismo, deberán de cumplir con sus diezmos y pactos. El ganador será el mayordomo que genere la mayor ganancia posible Finalmente, se evalúa la forma como se realizó la validación del prototipo.

#### **¿COMO SE JUEGA?**

##### **- CARTILLA DEL MAYORDOMO**

Cada mayordomo saca una tarjeta para ser el representante de una empresa.

##### **- CAPITAL DE TRABAJO**

El tesorero entrega T/. 3000 a cada mayordomo.

##### **- MATERIA PRIMA**

El mayordomo puede comprar ajonjolí, fruta seca, avena y harina integral.

##### **- USO DEL DADO**

Cuando se lanza el dado se avanza como mínimo un casillero y como máximo el número que indica. En el dado no figura el número 1 sino del 2 al 7

##### **- TALLERES**

En los talleres se pueden fabricar panes integrales, galletas y granolas. El costo por fabricar es de:

Galletas: T/. 200

Panes integrales: T/. 200

Granolas: T/. 250

##### **- SUPERMERCADOS**

En los supermercados se venden los productos terminados según la demanda.

- IMPREVISTOS

Si el mayordomo se detiene en el casillero imprevisto deberá destapar una tarjeta y seguir las instrucciones.

- BANCOS

Al llegar al casillero Bancos, puedes pedir o devolver un préstamo con la tarjeta correspondiente.

El préstamo es de 1000 talentos con un interés mensual del 10%.

- DIEZMO

El diezmo: 10% del total de dinero acumulado durante el mes (Obligatorio)

En caso el diezmo no es de un valor entero, se redondeará.

Ejemplo: Diezmo= T/. 155.00 se redondeará a T/. 160.00

Diezmo= T/. 154.00 se redondeará a T/. 150.00

- PACTO

Al llegar al casillero Pacto, el mayordomo decidirá si pactar o no, en caso de pactar deberá de considerar: por cada 100 talentos reclamar un recibo de tesorería.

- PAGOS DE FIN DE MES

Deberá de pagar:

A los colaboradores según la cartilla del mayordomo.

Impuestos: T/. 100.00 por cada tarjeta de demanda.

Gastos administrativos: T/. 100.00 por cada ficha de materia prima suelta.

T/. 100.00 por cada ficha de materia prima fabricada.

- BENDICIONES

Con los recibos de tesorería que recibieron al diezmar y pactar podrán canjear las bendiciones el día sábado.

- EL GANADOR

Al terminarse las demandas, se rematarán la materia prima y los productos fabricados.

Materia prima suelta T/. 200.00

Materia prima fabricada T/. 300.00

Gana el juego El mayordomo que posee mayor cantidad dinero en billetes.

Cada fin de mes, las tarjetas de bendiciones se valorizan por T/. 200.00

**CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Debemos ser agradecidos a Dios? ¿Es importante separar el diezmo para su causa?
- Para la siguiente sesión deberán traer los informes de las áreas de la compañía, según como se han organizado.
- También llevan invitación por parte del colegio para observar la presentación de los estudiantes.

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 12

“Feedback”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Evalúan el resultado final del negocio.	Realizan una retroalimentación de las actividades de la compañía.	Presentan informe final por áreas (administración, producción y ventas)

Materiales y recursos a utilizar
- Formatos de informes. - Productos terminados. - Invitación a padres de familia.

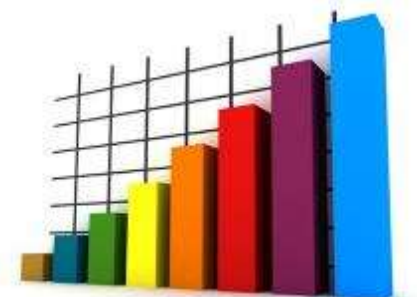
### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### INICIO: (10 min)

- Texto bíblico: “Sino haceos tesoros en el cielo, donde ni polilla ni orín corrompen, y donde ladrones no minan ni hurtan”. Mateo 6:20
- Canto y oración.
- Recojo de saberes previos.
- Revisión de los informes.
- Preparativos para la exposición frente a las autoridades del colegio.

### **DESARROLLO: (70 min)**

- Se conforman los grupos de estudiantes que representan las áreas de la compañía y exponen en orden: Administración, producción y ventas.
- Son apoyados con diapositivas, cuadros estadísticos y fotos.



- Finalmente, se termina con una ronda de preguntas y sugerencias de parte de los invitados para cerrar esta parte de la sesión.

### **CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Evaluar las actividades es fundamental? ¿En qué podemos mejorar?
- Se agradece a los participantes y se termina con una oración.
- Se pide a los estudiantes que preparen sus materiales para la Expo feria, donde demostrarán las bondades del producto al público en general.

## SESIÓN DE APRENDIZAJE 13

“Expo feria”

### I. DATOS GENERALES:

Institución Educativa	I.E.A. El Santa
Grado y sección	1° secundaria
Duración	90 minutos
Hora	12:00 a.m.
Distrito	Chimbote
Provincia	Santa
Región	Ancash
Investigador	Alcides Alberto Flores Sáenz

### II. APRENDIZAJES ESPERADOS

Competencia	Capacidad	Desempeño
Demuestran el producto final y sus bondades al público.	Elaboran la presentación final de los productos.	Presentan los productos elaborados en expo feria.

Materiales y recursos a utilizar
- Materiales y publicidad necesaria para la presentación de su producto. - Formato de canvas model con la versión terminada en banner. - Trípticos de la compañía y los beneficios del producto. - Productos para muestra y para venta.

### III. SECUENCIA DIDÁCTICA

#### **INICIO: (10 min)**

- Texto bíblico: “Y Jehová es el que va delante de ti; Él estará contigo, no te dejará, ni te desampará; no temas, ni desmayes”. Deuteronomio 31:8.
- Canto y oración.
- Preparación para la demostración de los productos.

**DESARROLLO: (70 min)**

- En la puerta principal del colegio se instala un stand o módulo, con los productos al público en general para su demostración y venta.



- Cada área de la compañía (administración, producción, ventas) se encarga de organizar y efectuar la venta y demostración de los productos.
- Finalmente, vuelven al aula de clase para la retroalimentación de la experiencia.

**CIERRE: (10 min)**

- ¿Qué aprendimos hoy? ¿Cuánto vendimos? ¿Qué importante es la presentación de los productos? ¿Qué podemos hacer para mejorar las ventas de nuestra compañía?



Anexo 8

Archivo fotográfico

Creamos 2 marcas



EDUCACIÓN  
ADVENTISTA



Programa Educativo  
**EMPRENDE**



**HEALTHY**  
SCHOOL

Productos orgánicos



**Chimbolsas**  
Chimbote sin bolsas

*Cuidemos el 1/2 ambiente  
con bolsas ecológicas*

Institución Educativa Adventista El Santa  
Complejo Educativo Adventista Nuevo Chimbote  
Cel. 958 797 896 / 965 403 933



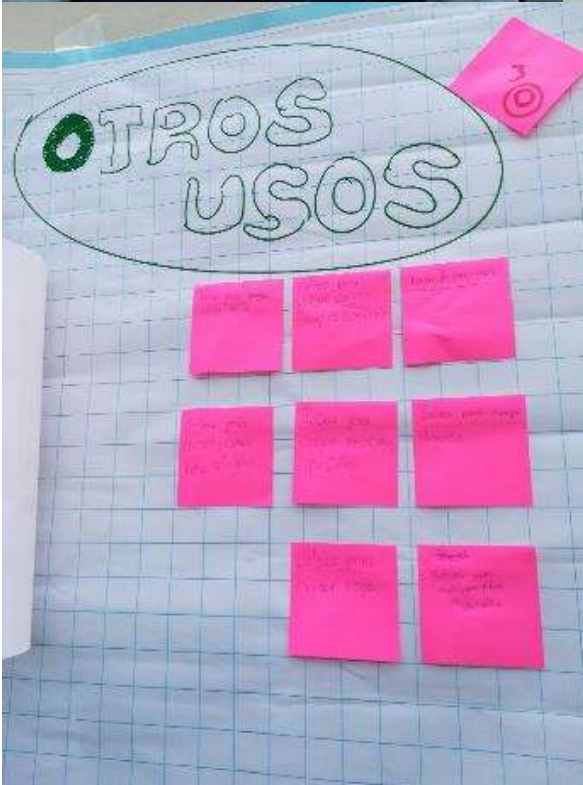
Los administradores de la empresa: Gerente general, de operaciones, comercial, financiero y de producción



Taller de generación de ideas



Taller de generación de ideas



Taller de prototipado





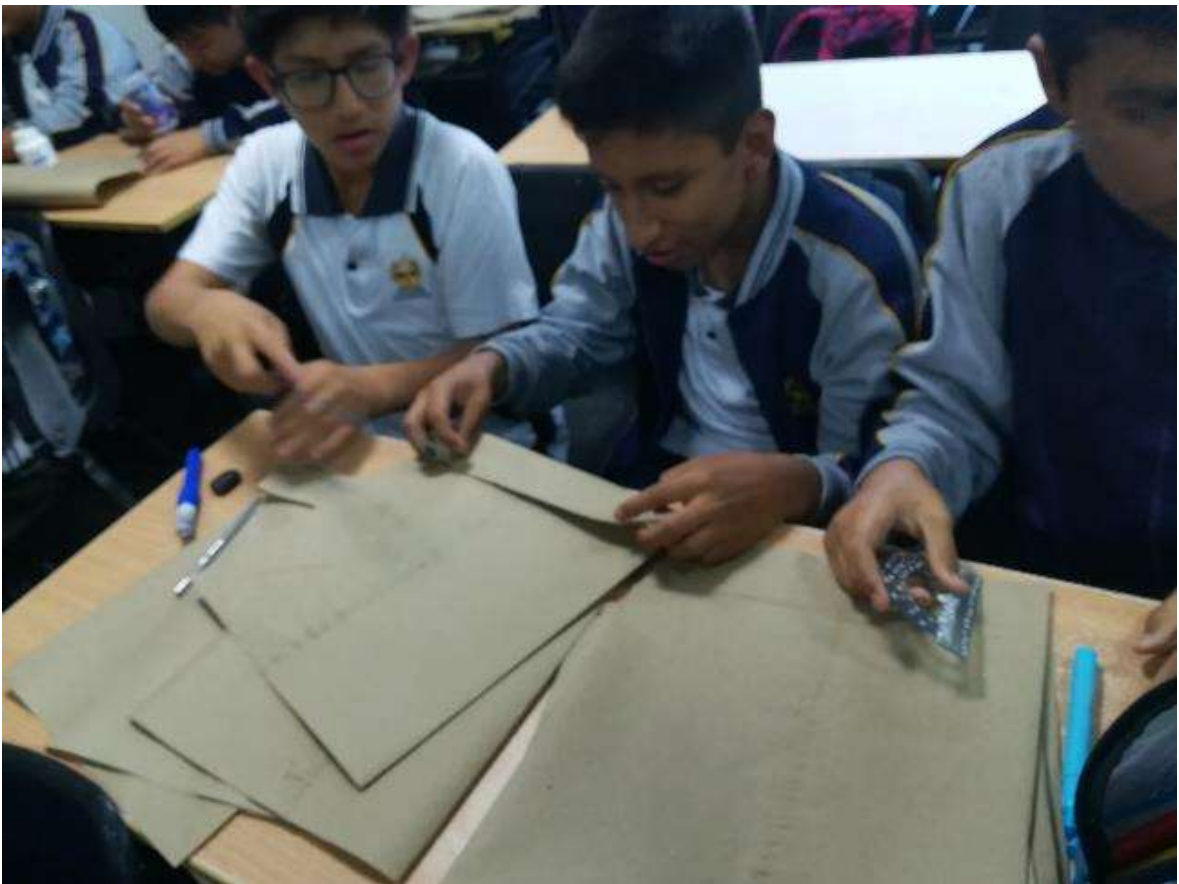


Taller para desarrollar la habilidad de asumir riesgos





Taller de fabricación de bolsas de papel kraft





Taller de simulación de ventas y negociación



**Vendedor de manzanas**  
Estás vendiendo una cesta de manzanas. Intenta conseguir el precio más alto.  
No deberías aceptar menos de \_\_\_\_\_ a menos que decidas lo contrario.

**Comprador de manzanas**

Debes comprar una cesta de manzanas. Intenta comprar al precio más bajo. No deberías pagar más de \_\_\_\_\_ a menos que decida ir con pérdidas.



Alumnos de Colegio Adventista de Nuevo Chimbote cultivaron las lechugas orgánicas







Alumnos del Colegio Adventista El Santa, vendieron las lechugas que produjeron en el Colegio Adventista de Nuevo Chimbote







Exposición de los productos Healthy School y Chimbolsas



Dueño de restaurante el Maná es cliente de Healthy School y a la vez mentor en temas de ventas





Venta de las bolsas reutilizables en la feria del libro de Chimbote







Reconocimiento de la Municipalidad Provincial del Santa a los estudiantes del proyecto





## MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL SANTA CHIMBOTE

### RESOLUCION DE GERENCIA N° 031 – 2019 – GGAYSP - MPS

Chimbote, 06 de Diciembre del 2019

#### VISTOS:

La Carta N° 0014-2019/AEACOP/I.E.P. "El Santa", de fecha 03 de diciembre del 2019, emitido por el Director Señor NIXON CELIS ROBALINO Director de la Institución Educativa Particular "El Santa", por el cual en virtud de promover el desarrollo del Proyecto "CHIMBOLSAS", bolsas ecológicas reutilizables, sugiere incentivar y reconocer el trabajo que vienen desarrollando los estudiantes del primer año de educación secundaria.

#### CONSIDERANDO:

Que, el artículo 194 de la Constitución Política del Perú, establece que las Municipalidades son órganos de gobierno local que gozan de autonomía política, administrativa y económica en los asuntos de su competencia y promueven la adecuada prestación de los servicios públicos, así como el desarrollo integral de su jurisdicción.

Que, el artículo 2° inciso 22 de la Constitución Política del Perú, tipifica "Toda persona tiene derecho a la paz, a la tranquilidad, al disfrute del tiempo libre y al descanso, así como a gozar de un ambiente equilibrado y adecuado al desarrollo de su vida".

Que, la Ley N° 28611 Ley General del Ambiente en su artículo V del principio de sostenibilidad dice: "El ejercicio y la protección de los derechos que establece la presente Ley, se sustentan en la integración equilibrada de los aspectos sociales, ambientales y económicos del desarrollo nacional, así como en la satisfacción de las necesidades de las actuales y futuras generaciones".

Que, es política de la Municipalidad Provincial del Santa reconocer, valorar y estimular la labor y el desempeño de los estudiantes que contribuyen con el desarrollo institucional y de la ciudad de Chimbote que bajo los valores institucionales de responsabilidad y compromiso, apoyan decididamente en la reducción del plástico con proyectos innovadores.

Que, la Ordenanza Municipal N° 020-2018-A-MPS que aprueba el Programa Municipal de Educación, Cultura y Ciudadanía Ambiental de la Municipalidad Provincial el Santa 2018-2022, establece en el artículo 4° convocar la participación activa del conjunto de instituciones y organizaciones locales, identificados vía la Comisión Ambiental Municipal EDUICCA-Del Santa. Dicha participación comprende su intervención en las actividades y tareas, como también las capacidades y responsabilidades que puedan comprometer a cada Plan de Trabajo Anual.

Que, la Ley N° 30884, Ley que regula el plástico de un solo uso y los recipientes o envases descartables, en su artículo 1° numeral 1.2 dice que la finalidad de la ley es contribuir en la concreción del derecho que tiene toda persona a gozar de un ambiente equilibrado y adecuado al desarrollo de su vida, reduciendo para ello el impacto adverso del plástico de un solo uso, de la basura marina plástica, fluvial y lacustre y de otros contaminantes similares, en la salud humana y del ambiente.







# MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL SANTA CHIMBOTE

## SE RESUELVE:

**ARTÍCULO PRIMERO: RECONOCER Y FELICITAR** en nombre de la Municipalidad Provincial del Santa a los estudiantes del primer año de educación secundaria de la Institución Educativa Particular "EL SANTA", por su loable y meritorio Proyecto "CHIMBOLSAS" en beneficio de la población de la Provincia del Santa:

DNI	APELLIDOS Y NOMBRES
74387189	AGREDA MENDEZ Dayron Alessandro Jesus
61004061	CARRANZA GAMBINI Josue David
61108829	CASTILLO CASTILLO Alejandra Abigail
60231120	CANSINO PAREDES Mayte Guadalupe
61451905	CAPAC VILLANUEVA Diego Alexander
60792631	CHALA VALERA Mariela Geraldine
61004816	CRUZ REYES Fabricio Yarif
60893824	DELGADO BACA Elim Cielo
60208213	DURAND SALAZAR Anderson Jair
60894759	ECHEVARRIA DE LOS SANTOS Miluska Mayte
61167596	EUSEBIO CASTRO Raul Fernando
60894572	FLORES CHANCAFE Israel Jordan
60893594	GAMARRA ALBORNOZ Pablo Hunter
60817489	GONZALEZ CASTILLO Alvaro Fabian
61003964	HERRERA BLAS Mayte Thalia
60894852	HIDALGO GALLARDO Victoria Elena Jemima
61004263	LOYOLA OBANDO Stephano Arun Hasser
60818251	LUNA CAÑAMERO Samuel Moises
70530617	MANTARI OCAÑA Sebastian Rodrigo
75848790	MORENO CHINCHIHUARA Yamilet Francisca
60893948	MORENO FASABI Luz Keila
70534648	MAMANI MAMANI Valery del Pilar
60894502	OBESO PANDURO Jesus Adrian
60894470	PAJUELO LOYOLA Jimena Evelyn
60893645	PAREDES ALVA Zharick Mia
60893893	PAREDES PASCUAL Jordy Alexis
60893611	ROSALES JAICO Amy Farid
60208249	SALAZAR RAMOS Dayra Rachel
61108855	SANCHEZ MEDINA Naomi Melina
61109021	VILLAJULCA BLAS Andrea Alexandra
60718080	ZAVALA TARMA Keytell Nezaireth

**ARTICULO SEGUNDO.- NOTIFICAR** la presente resolución a los estudiantes nominados en el artículo primero.

## REGISTRESE y COMUNIQUESE

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL SANTA  
GERENCIA GESTION AMBIENTAL Y  
SERVICIO PUBLICO

  
Ing. Mg. Adrian E. Torres León  
D.I.P. N° 122482  
GERENTE



Taller de mayordomía en los negocios a través del juego de mesa empresarial "Mayordomo"





El proyecto fue presentado al concurso nacional Crea y Emprende del Ministerio de Educación



Concurso  
Nacional  
Crea y Emprende



INSTITUCIÓN EDUCATIVA PARTICULAR  
"EL SANTA"  
CODIGO MODULAR: 1000330

**PROYECTO:  
CHIMBOLSAS**



**Chimbolsas**  
*Cuidemos el ½ ambiente  
Y ayudemos a nuestro prójimo*

**DOCENTE ASESOR: Alcides Flores Sáenz**

**MIEMBROS DEL EQUIPO ADMINISTRATIVO ESCOLAR**

PABLO HUNTER GAMARRA ALBORNOZ  
MILUSKA MAYTE ECHEVARRIA DE LOS SANTOS  
STEPHANO ARUN HASSER LOYOLA OBANDO  
ALEJANDRA ABIGAIL CASTILLO CASTILLO  
SEBASTIAN RODRIGO MANTARI OCAÑA

**CHIMBOTE, AGOSTO 2019**



Para explicar y profundizar los temas, así como para compartir los trabajos se utilizó el aula virtual Edmodo

