



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE EDUCACIÓN Y HUMANIDADES
ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN**

**APLICACIÓN DE TALLERES DE EMPRENDIMIENTO
EDUCATIVO EN EL LOGRO DE LOS APRENDIZAJES
DE LOS ESTUDIANTES DEL ÁREA DE EDUCACIÓN
PARA EL TRABAJO DE LA INSTITUCIÓN
EDUCATIVA "MARISCAL LUZURIAGA" DISTRITO
DE CASMA – 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN
EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN DOCENCIA,
CURRÍCULO E INVESTIGACIÓN**

AUTORA

CELIA GRACIELA CAURURO CORAL

ORCID: 0000-0001-5810-728X

ASESORA

GRACIELA PEREZ MORÁN

ORCID: 0000-0002-8497-5636

CHIMBOTE - PERU

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Caururo Coral Celia Graciela
ORCID: 0000-0001-5810-728X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Post
grado, Chimbote, Perú.

ASESOR

Pérez Morán Graciela
ORCID: 0000-0002-8497-5636

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Educación
y Humanidades, Programa de Post Grado de Educación, Chimbote, Perú.

JURADO

Zavaleta Rodríguez Andrés Teodoro
ORCID: 0000-0002-3272-8560

Carhuanina Calahuala Sofía Susana
ORCID: 0000-0003-1597-3422

Muñoz Pacheco Luis
ORCID: 0000-0003-3897-0849

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mg. Andrés Zavaleta Rodríguez
PRESIDENTE

MG. Sofía Carhuanina Calahuala
MIEMBRO

Mg. Luis Muñoz Pacheco
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios que constantemente guía mi camino.

A los docentes de la Universidad que fueron parte del proceso y logro del presente proyecto.

DEDICATORIA

A mis padres por su Amor incondicional.

Celia G. Caururo Coral.

RESUMEN

El presente informe tiene como objetivo demostrar la efectividad de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo en el logro de los aprendizajes de los estudiantes en el área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma 2018. Para ello se realizó una investigación de tipo explicativo, nivel cuantitativo, diseño cuasi – experimental, técnica de revisión bibliográfica y la encuesta, se empleó el cuestionario como instrumento y fue aplicado al grupo experimental y grupo control. Se evaluó la muestra a través de un pre test obteniendo en el grupo experimental el nivel inicio en 74% (17 estudiantes) y en el grupo control el nivel inicio tenemos 70% (16 estudiantes). Luego se aplicó la estrategia de aprendizaje basado en la aplicación de talleres de emprendimiento educativo en el logro de los aprendizajes durante 12 sesiones. Posteriormente se evaluó a través de un post test, donde el grupo experimental obtuvo el nivel satisfactorio con 65% (15 estudiantes) y el grupo control el nivel satisfactorio con y 0% (0 estudiantes). Finalmente se verifica la hipótesis a partir de los resultados obtenidos del pre test y post test, con la ayuda de la prueba de rangos con signo de Wilcoxon, obteniéndose un nivel de significancia $p = 0,000 < 0,000$, que rechaza la hipótesis nula h_0 y se aprueba la hipótesis h_1 . Aceptando la efectividad del trabajo.

Palabras clave: Educación, emprendimiento, logro de aprendizajes, trabajo.

ABSTRACT

The purpose of this report is to demonstrate the effectiveness of the application of educational entrepreneurship workshops in the achievement of student learning in the area of education for work of the I.E. "Mariscal Luzuriaga" district of Casma 2018. For this purpose, an explanatory research was carried out, quantitative level, quasi-experimental design, bibliographic review technique and the survey, the questionnaire was used as an instrument and was applied to the experimental group and control group . The sample was evaluated through a pretest, obtaining in the experimental group the starting level in 74% (17 students) and in the control group, the beginning level we have 70% (16 students). Then the learning strategy was applied based on the application of educational entrepreneurship workshops in the achievement of learning during 12 sessions. Later it was evaluated through a post test, where the experimental group obtained the satisfactory level with 65% (15 students) and the control group the satisfactory level with and 0% (0 students). Finally, the hypothesis is verified from the results obtained from the pre-test and post-test, with the help of the Wilcoxon signed rank test, obtaining a level of significance $p = 0.000 < 0.000$, which rejects the null hypothesis h_0 and approves hypothesis h_1 . Accepting the effectiveness of the work.

Key words: Education, entrepreneurship, achievement of learning, work.

CONTENIDO

TÍTULO DE TESIS	i
EQUIPO DE TRABAJO	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.	4
2.1. Antecedentes.	4
2.1.1. Internacionales.....	4
2.1.2. Nacionales.....	12
2.1.3. Regionales.....	15
2.1.4. Locales	15
2.2. Bases Teóricas.	16
2.2.1. Teoría del Emprendimiento Educativo.....	16
2.2.2. Teoría de la Cultura de Emprendimiento.	17
2.2.3. Teoría de Educación para el Trabajo.....	18
2.3. Marco Conceptual.	19
2.3.1. La Iniciativa Emprendedora:	19
2.3.2. El emprendimiento.....	20
2.3.3. El emprendimiento educativo.....	21
2.3.4. La cultura del emprendimiento educativo	22
2.3.5. Actitudes emprendedoras.....	24
2.3.6. Espacios institucionales donde se observa el emprendimiento.....	25
2.3.7. Plan de negocio.....	26
2.3.7.1. Estructura Ideológica.....	27
2.3.7.2. Estructura del Entorno.....	29
2.3.7.4. Estructura Financiera.....	31

2.3.7.5. Recursos Humanos.	31
2.3.8. Idea de negocio.	32
2.3.8.1. Características de una buena idea de negocio:	33
2.3.8.2. Fuente de inspiración para una buena idea de negocio.	33
2.3.9. La Empresa	35
2.3.9.1. Tipos de empresa: Según la actividad que realizan.....	37
2.3.9.2. Tipos de empresa: Según su organización jurídica.	38
2.3.9.3. Organización interna de empresa.....	40
2.3.9.4. Estudio de mercado.....	43
2.3.10. El proceso productivo.	45
2.3.10.1. Cadena Productiva.....	46
2.3.10.2. Materiales, insumos, equipos y maquinarias para la producción.	47
2.3.11. Costos de producción.....	47
2.3.11.1. Tipos de costos de producción.	48
2.3.12. Modelos CANVAS.	49
2.3.12.1. Propuesta de valor.	49
2.3.12.2. Segmento de cliente.	49
2.3.12.3. Canales de distribución.	49
2.3.12.4. Relación con los clientes.....	50
2.3.12.5. Fuentes de ingresos económico.....	50
2.3.12.6. Recursos o patrimonio clave.	51
2.3.12.7. Actividades o procedimientos clave.	51
2.3.12.8. Socios clave.....	51
2.3.12.9. Estructura o distribución de costos.	52
2.3.13. Comprobante de pago.	52
III. HIPÓTESIS	55
IV. METODOLOGÍA	55
4.1. Tipo y nivel de investigación:.....	55
4.2. Diseño de la Investigación.....	56
4.3. Población y Muestra.	58
4.4. Definición conceptual y operacionalización de las variables e indicadores.	60
4.4.1. Variable Independiente VI.....	60

4.4.2.	Variable Dependiente VD.....	60
4.5.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.	63
4.6.	Plan de Análisis.....	64
4.7.	Matriz de consistencia.	64
4.8.	Principios éticos.....	66
V.	RESULTADOS Y ANÁLISIS.	66
5.1.	Resultados.....	66
5.2.	Análisis de Resultados.....	82
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	93
6.1.	CONCLUSIONES.....	93
6.2.	RECOMENDACIONES.....	95
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.	97
	Cuestionario.....	102

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Muestra de estudiantes del Grupo Experimental. 3° “G”	59
Tabla 2. Muestra de estudiantes del Grupo Control 3° “A”	59
Tabla 3. Definición y Operacionalización de las variables.	61
Tabla 4. Matriz de consistencia.	65
Tabla 5: Resultados pre test GE. y GC.	67
Tabla 6. Resultado de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo.	69
Tabla 7. Resultado de la ausencia de la aplicación de los talleres de emprendimiento educativo.	72
Tabla 8. Resultados del post test GE y GC.	75
Tabla 9. Resultados del nivel de significancia del pre test y post test del GE y GC.	77
Tabla 10. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon GE.	79
Tabla 11. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon GC.	80

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Ejemplo de un proceso productivo.	46
Gráfico 2. Resultado pre test GE. y GC.	67
Gráfico 3. Resultado de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo.	70
Gráfico 4. Resultado de la ausencia de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo. ..	73
Gráfico 5. Resultados del post test GE y GC.	75
Gráfico 6. Resultados del nivel de significancia del pres test y post test del GE. y GC.	77

I. INTRODUCCIÓN

El área de Educación para el Trabajo tiene como fin el desarrollo de las habilidades, destrezas y actitudes emprendedoras, para que los estudiantes accedan con seguridad en sí mismo en el mercado laboral, como trabajador dependiente o crear su propio espacio de trabajo creando su microempresa, en el marco de una cultura exportadora y emprendedora.

Es importante conocer sobre el Emprendimiento Educativo y que estas den respuesta a las necesidades del sector productivo, por ello es necesario preparar al estudiante en el aspecto cognoscitivo, técnico, actitudinal y manejo de emociones y así tener futuros profesionales predispuestos al trabajo, líderes, tolerantes y empáticos.

Considero que es muy necesario que los estudiantes tomen mayor interés para conocer y aplicar temas de emprendimiento educativo y todo lo relacionado a la gestión empresarial porque ello ayudará al logro de sus aprendizajes. Sin embargo este es un tema que se encuentra estancado principalmente por la falta de interés de los estudiantes, producto del conformismo y la ausencia por trazarse metas a corto y largo plazo y quizás también por el mal uso de los medios de comunicación que repercute negativamente en el desarrollo de su aprendizaje.

Por lo sustentado, el enunciado del problema del presente trabajo es: **¿De qué manera la aplicación de talleres de emprendimiento educativo logra los**

aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma – 2018? Y el objetivo general sería: Determinar la aplicación de talleres de emprendimiento educativo en el logro de los aprendizajes de los estudiantes en el área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma 2018. Los objetivos específicos: Describir el logro de aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo a través del pre test, Diseño y aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de aprendizajes. Evaluar el logro del aprendizaje de los estudiantes del área de educación para el trabajo después de aplicar los talleres de emprendimiento educativo a través de un post test, Evaluar el nivel de significancia a través de un pre y post test.

El presente trabajo de investigación se justifica porque a través de su desarrollo se determina la eficacia de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo que permite el logro de los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo. Así mismo, esta investigación servirá como antecedente y base teórica para estudios posteriores a ser realizados por estudiantes de nuestra universidad y de otros ámbitos geográficos. En la metodología aplicada el estudio es de tipo explicativo, nivel cuantitativo, con diseño cuasi experimental, pre test y post test con dos grupos.

Para los resultados se evaluó la muestra a través de un pre test obteniendo un bajo nivel de aplicación del emprendimiento educativo. Así en el grupo experimental el nivel inicio en 74% (17 estudiantes) y en el grupo control el

nivel inicio tenemos 70% (16 estudiantes), luego se aplicaron talleres de intervención basado en la aplicación del emprendimiento educativo en el logro de los aprendizajes durante 16 sesiones, posteriormente se evaluó a través de un post test, cuyo resultado fue el siguiente, en el grupo experimental el nivel satisfactorio con 65% (15 estudiantes) y el grupo control el nivel satisfactorio con y 0% (0 estudiantes). En conclusión la aplicación de los talleres de emprendimiento educativo sí tuvo buenos resultados porque permitió lograr que los estudiantes mejoraran su nivel de conocimiento y auto motivación para la puesta en marcha de proyectos educativos de emprendimiento.

II. REVISIÓN DE LITERATURA.

2.1. Antecedentes.

2.1.1. Internacionales.

Gallego. (2014) En su investigación denominada “El emprendimiento en estudiantes de la institución educativo Manuel Quintero Penilla” de la Facultad de Educación de la Universidad Tecnológica de Pereira, concluye que:

Toda institución educativa debe desarrollar estrategias pedagógicas para la enseñanza del emprendimiento que difunda esta capacidad, ahí surge la importancia de realizar proyectos de carácter transversal en el currículo para fomentar y fortalecer la cultura emprendedora, las capacidades básicas y generales en los estudiantes.

Además destaca que la institución educativa en la que se realizó el estudio a través de su modalidad de formación de emprendimiento pone en práctica el cumplimiento de su misión educativa, social y cultural y así contribuye en ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes que mejora el crecimiento como personas así como generar desarrollo social y económico. Esta es una contribución muy valiosa porque permite reconocer que no todas las personas tienen características innatas, es decir no todos pueden desarrollar

sus habilidades por vocación, sino que las habilidades emprendedoras se alcanzarán y fortalecerán a través de la educación. Por ello es necesario que los alumnos de la institución vayan en continuo desarrollo de sus actividades emprendedoras.

Afirma que emprender no es crear empresa, es una actitud ante la vida que le permite a cada persona alcanzar sus anhelos más profundo, haciendo realidad sus metas y aspiraciones, por lo tanto no se restringe simplemente a enseñar temas de empresa, enseñar emprendimiento es un tema muy complejo que implica actitud, pasión y entrega por lograr los sueños.

Crear círculos de estudio entre docentes involucrados en la enseñanza de emprendimiento y así fortalecer sus capacidades y habilidades profesionales y que los logros obtenidos puedan ser productivos en bien de la educación de los estudiantes quienes serán los beneficiarios de dichos círculos de estudio.

Es necesario que también los docentes de las demás áreas estén involucrados en el trabajo de emprendiendo, pues este no es un tema aislado sino por el contrario el emprendimiento permite a que el estudiante tengan una visión más amplia de crear empresa a través de la materia que más le llama la atención. Por ello todos los docentes deben estar inmersos en este trabajo pues esto ayudará a fortalecer las habilidades en nuestros estudiantes.

Otoniel. (2015) En su investigación denominada “Promoviendo actitudes de emprendimiento en estudiantes de educación media general” de la Facultad de Educación de la Universidad de Carabobo, concluye que:

Es necesario implementar el emprendimiento educativo en las escuelas para sensibilizar a los estudiantes de educación secundaria, creando un espacio de aprendizaje activo de tal manera se forme emprendedores en base a ideas de emprendimiento.

El estado por medio del ministerio de educación tiene el deber de impulsar el emprendimiento educativo porque esto asegura formar jóvenes que tengan conocimientos básicos de trabajos en base a proyectos productivos y el desarrollo de sus capacidades emprendedoras.

El emprendimiento educativo, necesita ser implementado en todas las instituciones educativas, lo que implica personal calificado que domine el tema de manera teórico – práctico, además del uso de las Tics, entonces sería interesante el apoyo de un técnico para el trabajo productivo, un profesional contable para los temas de generación y manejo de empresa así como del tema tributario y llenado de libros básicos de contabilidad, todo este apoyo generará

más valor al emprendimiento y la posibilidad de ser parte de los concursos de ideas de negocio.

Las instituciones educativas no deben ser organismos aislados, es decir que trabajen enfrascados para el logro de sus objetivos sino que por el contrario creen alianzas estratégicas con otros organismos educativos y no educativos para que así la comunicación se más abierta y fluida con fines de intercambio de conocimientos en temas de emprendimiento. También la implementación de las tecnologías, es necesario de la creación de un blog o uso de otro tipo de red social para que den a conocer sus avances que van logrando en su formación de emprendedores.

Las institución educativas deben vincularse con entidades relacionadas al desarrollo y supervisión empresarial porque son éstas las encargadas de impartir temas legales y de gran valor en bien de los estudiantes emprendedores, por medio de capacitaciones y el acompañamientos de los emprendedores educativos se puede lograr mejores resultados.

Arias & Pérez. (2016). En su investigación denominada “Factores claves para la creación de empresas” de la Facultad de ciencias económicas y empresariales de la universidad pontificia de salamanca - España, concluye que:

En relación al emprendimiento, señala que el emprendedor posee una actitud que forma parte del capital humano de la empresa, este es uno de los recursos más importantes que la empresa tiene porque son los que dan vida al resto de los recursos existentes en la empresa como son los recursos financiero, los recursos físicos, los recursos mobiliarios, entre otros.

También señala que desde siempre ha existido el emprendimiento pero que no era conocido con dicho término y es reciente el uso de tal término en las empresas que han experimentado momentos decisivos y han logrado salir por medio de la puesta en marcha de las herramientas administrativas.

Por lo tanto el emprendimiento forma parte de las características que la persona va adquiriendo y aprendiendo en su quehacer diario, esto le permite enfrentarse a retos y proyectos cada vez más ambiciosos.

Otero. (2015). “Diseño de un modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria en grados 10° y 11° de estratos 1,2 y 3 en Colombia”. Universidad de los Andes.
Concluye que:

Para promover el emprendimiento se necesita sensibilizar a los estudiantes de educación secundaria, por medio de trabajos productivos, procesos de aprendizajes y la formación de redes de procesos de enseñanza activa, este es el medio para formar emprendedores y facilitar los emprendimientos.

El rol del estado en el proceso educativo es crucial, por medio de sus ministerios se debe comprometer en la creación de redes sociales que estén vinculadas con otras redes empresariales con la finalidad de buscar alianzas estratégicas para así ayudar al estudiante emprendedor.

En otro contexto, es necesario que el estado apoye el trabajo de los jóvenes emprendedores, por medio de capacitaciones, ayuda económica y la creación de leyes que respalde y estimule el trabajo de los estudiantes en los colegios.

Las diversas experiencias de modelos de emprendimiento, encierran aspectos comunes que reflejan la falta de apoyo de las instituciones pedagógicas, entre estos destacan los software multimedia para la elaboración de planes de negocio, carencia de capacitaciones y tutorías a docentes y estudiantes, redes de apoyo para vincular a entidades integrantes de cadena de valor del emprendimiento, participación en eventos de planes de negocios, la

implementación y uso de las Tics para integrar todos los actores del proceso.

La fundación de una red de apoyo al emprendimiento y la creación de una comunidad integrada en tiempo real, debe ser concebida como un medio de comunicación globalizado, en este sentido la implementación y modernización de un portal de información de las instituciones educativas de nivel secundario que en su mayoría tienen restringido este tipo de tecnología.

Vallmitjana. (2015) En su investigación denominada “La actividad emprendedora de los graduados” del departamento de gestión empresarial de la Universidad Ramon Llull. Concluye que:

El emprendimiento encierra la identificación, análisis y evaluación de las oportunidades, la iniciativa de explotarlas por uno mismo, los esfuerzos para obtener recursos, permanente mejora de estrategias y la propuesta de nuevos proyectos empresariales. El impulso del emprendimiento en las universidades busca la creación de empresas que contribuyan a crear progreso y desarrollo económico y social de un país. Los emprendedores inician negocios y estas a su vez crean puestos de trabajo, fomentan la competitividad y logran aumentar la productividad mediante los cambios tecnológicos.

El trabajo realizado ha desarrollado una metodología para medir la actividad emprendedora de los egresados de la IQS, y está basada en el análisis descriptivo de los datos alcanzados en encuestas respondidas por los emprendedores IQS.

Según el presente estudio, para los graduados de la IQS el crear una empresa no es una opción primordial y menos aún ser parte del mercado laboral, sino que esperan aproximadamente 9 años para montar formalmente su primera iniciativa empresarial, esto luego de haber obtenido experiencia y es así que su principal motivación para iniciar la empresa es aprovechar la oportunidad de una idea de negocio.

También señala que dos de cada cinco emprendedores IQS han fundado más de una empresa categorizándose como emprendedores habituales, dichas empresas se encuentran en España y de ellas el 95% se ubican en Cataluña. También es evidente el dominio de las empresas de servicios sobre las empresas industriales las cuales están dedicadas al sector construcción, a la elaboración de maquinarias y equipos, a la industria farmacéutica y química. Por otro lado las empresas de servicios se centran en la consultoría técnica y en la compra – venta, importación y distribución de los productos.

La buena formación y orientación del emprendedor le permite realizar su trabajo firmemente, demostrando disciplina y exigencia y con la capacidad de afrontar las dificultades y con la predisposición de superarse continuamente.

2.1.2. Nacionales.

Zorrilla, D. (2015). En su tesis titulada: “Factores que contribuyeron a la sostenibilidad de los micro emprendimientos juveniles en el distrito de San Juan de Lurigancho. Caso: proyecto jóvenes pilas del programa de empleo juvenil de Inpet”. Concluye que:

Es durante la juventud donde se inicia las aspiraciones personales, asumir independencia económica y lograr ubicarse en la sociedad, las dificultades para insertarse al mercado laboral es más engorroso, muchos jóvenes están atrapados en trabajos temporales y con remuneraciones bajas y más aún en el sector informal y es así que los emprendedores optan por generar su propio negocio y sólo en pocos casos dichos negocios son sostenibles. La presente investigación ha permitido determinar cuáles han sido los factores que han dado pase a que los micros emprendimientos sean exitosos. Uno de ellos está relacionado con el perfil y las características de los jóvenes la participación en diversos programas de empleo

juvenil con emprendimientos sostenibles lo cuales tienen el siguiente perfil:

- a) En su mayoría tienen una economía baja.
- b) En un tramo de edad de 26 a 32 años, los jóvenes presentan mayor grado de emprendimiento.
- c) Tienen cierto grado de instrucción educativa y poseen carga familiar.
- d) Son puntuales, baja autocrítica y saben aprovechar las oportunidades que se les presenta.
- e) Se capacitan para mejorar sus habilidades emprendedoras.
- f) La mayoría se dedica a los servicios y operan generalmente en condiciones informales
- g) No tuvieron capital al iniciar.

Las características mencionadas han sido las más recurrentes pero también se tiene un grupo menos homogéneo que se caracterizan por lo siguiente:

- a) Tener amplio conocimiento adquirido por capacitaciones a pesar una su corta edad.
- b) Priorizar metas y retos de emprendimiento antes que los personales.
- c) Tienen educación básica y poca experiencia laboral.

- d) Elegir un negocio teniendo como bases el empirismo más no un estudio técnico.
- e) Han mejorado sus iniciativa espontanea en un proyecto con más profesionalismo.

Es muy importante que los jóvenes emprendedores busquen la oportunidad, el compromiso y la calidad. Esto les permite una ruta sólida en la afirmación de sus negocios a largo plazo. Así también estarán en la capacidad de superar los numerosos obstáculos y limitaciones que se presentan de carácter tributario, comercial, social, legal y territorial. A esto se suma el limitado nivel de instrucción, la carencia de apoyo de agentes externos y una serie de escaso apoyo externo y desventajas económicas y financieras, que sin embargo no han detenido la permanencia ni el crecimiento de la actividad de los emprendedores.

La mayoría de los emprendedores han adaptado el manejo y práctica de los valores en sus negocios, de forma personal y espiritual, estas competencias y prácticas son fundamentales para el éxito y la sostenibilidad de los microempresarios.

También la creatividad que han desarrollado los emprendedores juega un papel fundamental porque los ha diferenciado de sus competidores, específicamente en la atención al cliente y la

adaptación de herramientas utilizadas en las PYME a sus emprendimientos.

Por otro lado vemos algunas capacidades que aún no ha desarrollado los emprendedores las cuales están asociadas a competencias basadas a la planificación, como es la fijación de metas, planeación y supervisión sistemática. Esto de algún modo podría justificarse, pues no emprendedores no cuentan con disponibilidad para realizar las acciones mencionadas. He ahí una desventaja clarísima del emprendedor.

2.1.3. Regionales.

Luego de revisar bibliografía en diferentes campos, no se ha encontrado autores que hayan elaborados trabajos de tesis relacionados al emprendimiento educativo.

2.1.4. Locales

No se ha encontrado bibliografía relacionada al tema en los antecedentes locales.

2.2. Bases Teóricas.

2.2.1. Teoría del Emprendimiento Educativo.

En las Instituciones Educativas, el emprendimiento está enfocado al desarrollo integral de la persona y permite a la comunidad educativa:

- a) Implementar conocimientos y desarrollar hábitos, valores y actitudes necesarios para formar acciones encaminadas al mejoramiento personal y a la transformación del entorno de la sociedad.
- b) Proporcionar soluciones a las necesidades que se presentan en la comunidad, con sentido moral, ético, responsabilidad social y una perspectiva de desarrollo sostenible.
- c) Desarrollar la cooperación y el trabajo en equipo involucrando a todos los miembros de la comunidad.
- d) Mejorar en los estudiantes la capacidad de alcanzar y conservar un empleo, con la posibilidad de lograr a futuro mejores alternativas laborales y la posibilidad de generar su propio puesto laboral creando una micro empresa.
- e) Fomentar e implementar procesos de articulación entre la educación básica y el sector productivo para tener mayor base

y sustento en afirmar que es necesario implementar la educación para el trabajo.

Menaco. (2011). La actitud emprendedora es aquella en la que la persona tiene una disposición positiva para actuar de forma proactiva frente a cualquier situación de la vida. Esta actitud positiva genera ideas muy innovadoras que tienen la posibilidad de materializarse en proyectos para la satisfacción de necesidades y la solución de los problemas. También favorece al crecimiento y la mejora constante del proyecto de vida.

2.2.2. Teoría de la Cultura de Emprendimiento.

Menaco. (2011). La cultura es entendida como el conjunto de creencias, ideologías, valores, hábitos, normas y costumbres que establecen y en el participan los individuos en una comunidad y desde ahí surgen patrones de comportamientos colectivos que constituye una identidad entre sus integrantes y los diferencia de otra.

Por lo tanto la cultura del emprendimiento en las instituciones educativas se presenta en lo siguiente:

- a) Cuando entre los integrantes de la comunidad educativa se trazan metas comunes.

- b) Todos los integrantes de la comunidad educativa muestran disposición de cooperación, actitud y liderazgo en bien del desarrollo.
- c) Cuando se promueven actitudes emprendedoras en los estudiantes desde temprana edad y el resultado se aprecia en las diferentes manifestaciones y su vida del estudiante.
- d) Se forma talento humano, muy competente con la capacidad de generar acciones innovadoras q atiendan necesidades en bien del desarrollo del país.
- e) Se generan espacios para el aprendizaje significativo y el desarrollo del pensamiento estratégico para la realización de proyectos individuales o colectivos.

2.2.3. Teoría de Educación para el Trabajo

DCN. (2009) El área de Educación para el Trabajo tiene por finalidad desarrollar competencias laborales, capacidades y actitudes emprendedoras, que permitan a los estudiantes insertarse en el mercado laboral, como trabajador dependiente o generar su propio puesto de trabajo creando su microempresa, en el marco de una cultura exportadora y emprendedora.

Con el fin de dar respuesta a las demandas del sector productivo y desarrollar una formación integral que permita a los estudiantes descubrir sus aptitudes y actitudes vocacionales, obtener una visión holística de la actividad productiva, insertarse en el mundo del trabajo y contar con una base para una formación constante en bien del sector laboral, el área de educación para el trabajo se constituye en una competencia, capacidades y estándares de aprendizaje.

2.3. Marco Conceptual.

2.3.1. La Iniciativa Emprendedora:

Se entiende por Iniciativa Emprendedora a la decisión, ánimo, aliento, seguridad y empuje que tiene la persona para poder surgir con ideas y actitudes empresariales, también a la presencia de diferentes entidades estatales y organizaciones gubernamentales con fines de apoyo, con capital dinerario y no dinerario y asesoría técnica.

La decisión de ser emprendedor nace en todo ámbito territorial y es parte de la presencia de otras empresas modernas. Por más activa y fiscalizadora que sea la política económica, tributaria e industrial de un estado. Ante esto es importante la intervención del sector empresarial formal para determinar el surgimiento de las nuevas empresas y puestos laborales, crecida del desarrollo económico y bienestar.

Por ende, la iniciativa emprendedora es el motor del progreso económico del mercado, recordemos que las grandes transformaciones sociales van de la mano de aquellas personas que forjan día a día su futuro en beneficio de ellos mismos y de la sociedad.

No es objeto del presente trabajo ahondar en los fundamentos doctrinales de la iniciativa emprendedora pero sí es necesario definirla como un conjunto de capacidades que permitan identificar, formalizar y explotar las oportunidades de negocio en una determinada sociedad económica.

De todo lo señalado considero que es posible determinar alianzas y resultados positivos entre el crecimiento económico y la iniciativa emprendedora. Son los talleres y las micro empresas las que obtienen y contribuyen en el crecimiento económico.

2.3.2. El emprendimiento.

El término emprendimiento proviene del francés '*Entrepreneur*', que significa "*Pionero*" que etimológicamente expresa el esfuerzo adicional que realiza la persona para realizar un conjunto de actividades y así alcanzar sus metas propuestas.

En la actualidad este término está siendo reducido y limitado para indicar a aquellas personas que inician una nueva empresa o negocio.

La persona emprendedora debe poseer una actitud positiva y perseverante, capaz de resolver y hacer frentes a las dificultades, buscando oportunidades de generación de ideas de negocio.

Rodriguez, J. & otros. (2014) Se define el emprendimiento como una competencia, resultado de la combinación de habilidades y actitudes que permiten la creación de iniciativas puesta en marcha de un proyecto y así lograr el cumplimiento de una meta personal o social.

2.3.3. El emprendimiento educativo.

Es el inicio y desarrollo de una actividad que exige dedicación, esfuerzo, perseverancia e innovación, con resultados beneficiosos.

El emprendimiento es una forma de actuar y vivir, enfocada en la búsqueda de oportunidades, dirigida con equilibrio y liderazgo, y su correcta gestión frente a posibles riesgos, buscando siempre el crecimiento que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad en general.

En las Instituciones Educativas, el emprendimiento debe ser visto desde un enfoque de desarrollo humano integral porque esto permite construir permanentemente conocimientos, hábitos, valores, actitudes y aptitudes direccionadas a la superación personal y del entorno social.

Emprender en buscar la oportunidad hacer, crear, construir, elaborar o modificar algo, basado en la necesidad de una persona o grupo de personas, con un sentido moral y una visión de desarrollo sostenible, promoviendo el trabajo en equipo así como su desarrollo personal.

Es necesario mejorar en los estudiantes la capacidad de conseguir, mantenerse y realizarse en un empleo, postular al mercado laboral y aún mejor fortalecer la capacidad de generación de autoempleo.

Urge una adecuada y productiva articulación entre las instituciones educativas, las instituciones superiores y los sectores empresariales.

2.3.4. La cultura del emprendimiento educativo

Se entiende por cultura al conjunto de creencias, valores, hábitos, normas, costumbres, ideologías, que se experimentan al momento de convivir entre los integrantes de un grupo humano, y es este conjunto de características que hace que dicho grupo se diferencie de otro.

Entonces la cultura del emprendimiento se manifiesta en las instituciones educativas cuando:

- a) Nace una iniciativa institucional para el desarrollo de un proyecto compartido.
- b) En el Proyecto Educativo Institucional (PEI) se plasma los posibles programas de emprendimiento a desarrollarse en los ambientes de la institución y así formar docentes y estudiantes comprometidos.
- c) Existe una relación de compromiso, cooperación y liderazgo para el trabajo entre todos los miembros de la comunidad educativa.
- d) La formación de emprendimiento educativo se cultiva desde los primeros años de estudio, con pequeños y sencillos procesos productivos, los cuales se van manifestando en los diferentes ámbitos de su formación y desarrollo personal.
- e) Se educa al estudiante capaz de generar ideas innovadoras que cubran las necesidades de un segmento de mercado.
- f) Crean estrategias para enseñar al estudiante en base a aprendizajes significativos y el pensamiento crítico para la puesta en marcha de un proyecto individual o colectivo.

- g) El aprendizaje del emprendimiento educativo es progresivo, constante, permanente y con resultados productivos.

2.3.5. Actitudes emprendedoras.

Se evidencia la actitud emprendedora cuando los jóvenes adquieren, modifican y mejoran determinadas capacidades en bien de su desarrollo personal. Es la capacidad de predisposición personal para actuar de forma proactiva en diversos contextos de la vida. Esta actitud permite generar ideas innovadoras para concretizar proyectos.

A continuación veremos algunas de las capacidades adquiridas, desarrolladas y constantemente modificadas por los niños, niñas y jóvenes emprendedores.

- a) En relación al pensamiento es más flexible, crítico y razonable, está predispuesto al cambio.
- b) Está en constante proceso de desarrollado creativo, es innovador y utiliza los recursos que lo rodea.
- c) Maneja responsablemente los recursos tecnológicos y los utiliza para beneficio del desarrollo de sus proyectos de emprendimiento.

- d) Tiene la capacidad de identificar oportunidades y recursos para utilizarlos para su bien.
- e) Materialización y desarrollo de sus ideas de negocios de forma individual y grupal.
- f) Capacidad para identificar y asumir riesgos que afecten el desarrollo de las actividades y así actuar oportunamente para controlarlos y reducirlos.
- g) Autonomía, responsabilidad, perseverancia y manejo de emociones para el logro de los objetivos.
- h) Visión a futuro, un emprendedor de verdad es visionario, se proyecta a corto y largo plazo. Se estudia a sí mismo y determina sus fortalezas y debilidades para así avanzar con paso firme.

2.3.6. Espacios institucionales donde se observa el emprendimiento.

Existen muchos lugares dentro de la institución educativa donde el estudiante por medio de sus proyectos daría a conocer sus actitudes emprendedoras, veamos alguno de ellos:

- a) Dentro de las *actividades académicas* tenemos el “Día del Logro”, es una actividad donde los estudiantes muestran a la

comunidad educativa sus proyectos trabajados durante las horas de clases.

- b) *Proyectos sociales* que implica el trabajo realizado en bien del cuidado y preservación de espacios en común, proyectos de revaloración de cultura ancestral, servicio social, etc.
- c) Reuniones con la *asociación de los padres de familia*, para dar a conocer los trabajo de emprendimiento que se van realizando.
- d) *Mejoramiento de ambientes* que se comparten en común.

2.3.7. Plan de negocio.

Un plan de negocios es una herramienta muy importante, en la que se analiza minuciosamente la puesta en marcha de una idea de negocio que se piensa ejecutar, nos sirve a modo de brújula para el logro de nuestros objetivos. También es como una guía orientadora que nos conduce paso a paso a diseñar e iniciar un negocio y conducirlo al éxito. En algunos casos un plan de negocio nos permite obtener financiamiento de entidades bancarias. (Minedu, 2009, p. 11)

El plan de negocio es un documento muy importante porque en ella visualizas las posibilidades de realizar con éxito tu emprendimiento y te permite evaluar los posibles riesgos antes de invertir en él.

Además en dicho documento podemos encontrar la estructura organizacional de la empresa, el monto que se invertirá para financiar el proyecto y las posibles soluciones en caso se presentaran problemas.

Además encontraremos otros detalles como el diseño del bien o servicio a ofrecer o producir, el público al cual va dirigido, los posibles competidores, los canales de distribución, entre otros

El plan de negocio permite determinar anticipadamente en dónde te encuentras, a dónde quieres ir, y cuánto te falta para llegar a la meta trazada. Dicho documento que se basa en cinco puntos necesarios, veamos:

2.3.7.1. Estructura Ideológica.

Es la carta de presentación frente a los colaboradores y potenciales inversionistas, aquí se presenta y detalla la idea de negocio, se conocen los objetivos a alcanzar, se pone en conocimiento los datos informativos de la empresa como es la razón social, nombre comercial, giro del negocio, número de RUC, dirección, número de celular, correo. Además la misión y visión, los valores de la empresa, objetivos organizacionales y la descripción de las ventajas competitivas del negocio.

En relación al ***nombre de la empresa***, esta debe contener y reflejar el giro del negocio, se recomienda que sea corto, fácil de pronunciar y recordar, una forma de elegir o designar el nombre a tu empresa es revisando en internet los nombres de los competidores y a partir de ello darse una idea y elegir una que caracterice a tu producto.

La ***Misión***, describe el propósito de la empresa y que la diferencia de otra organización, es lo que se hace día a día para el logro de los objetivos, indica el segmento a quien va dirigido el producto que se ofrece y qué es lo que lo hace diferente frente a sus principales competidores. Dan respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué? ¿Cómo? ¿Para qué? ¿Cuál es el público objetivo?.

La ***Visión***, es una mirada al futuro de la empresa, un ideal que se piensa conseguir, es lo que se desea conquistar. En ella se plasma los objetivos a alcanzar a 3 o 5 años con fines de inspirar a todos los colaboradores e inversionistas para que apuesten por ella, se caracteriza por ser viable y alcanzables, sencilla, motivadora y fácil de entender.

Los ***Valores***, son las reglas base que permitirá que la empresa marche ordenadamente, los valores guían el trabajo y crean un clima organizacional de respeto y

superación personal, es la práctica de los valores que rigen las labores dentro y fuera de este.

2.3.7.2. Estructura del Entorno.

Esta puede ser interna y externa, para lo cual se realiza el análisis FODA que es una técnica o metodología muy dinámica para identificar las Fortalezas, las Oportunidades, las Debilidades y las Amenazas de la empresa. Además analiza el comportamiento del sector dentro de un contexto determinado, las innovaciones del mercado, las competencias y los clientes potenciales.

Es importante describir las características de nuestro público meta como: quiénes serán los compradores, su género, su edad, ingresos económicos, costumbres, etc. Saber la frecuencia con la que consumen el producto para así calcular el ciclo de venta. También estudiar a los competidores y saber el valor agregado que brinda su producto, las ofertas y las estrategias de venta, los canales de distribución que utiliza, entre otros detalles.

Las variables más resaltantes de la estructura del entorno es el análisis FODA, veamos a detalle sus componentes:

Las **Fortalezas**, son todas aquellas características internas que posee la empresa y lo hace único frente a sus competidores, estas características pueden estar reflejadas en bienes dinerarios y no dinerarios como son: Un local propio para el desarrollo del trabajo, maquinarias a utilizar, equipos de trabajo, movilidad propia, capital de trabajo, personal calificado, entre otros bienes tangibles o intangibles.

Las **Oportunidades**, son todas aquellas ocasiones y circunstancias que tiene que aprovechar la empresa, debe identificar qué necesidad le falta cubrir o mejorar a un determinado sector del mercado y enfocarse en ello. También debe buscar oportunidades en eventos sociales como ferias, festivales, turismo, deporte y otros programas para dar a conocer su producto.

Las **Debilidades**, son aquellas características internas que posee la empresa, es necesario identificarlas y buscar alternativas para poder sacarlas adelante, una debilidad podría ser no contar con la tecnología adecuada, o la falta de maquinarias, o quizás la mano de obra calificada entre otros.

Las *Amenazas*, esta es una características externa, que puede traer abajo tus planes de trabajo, puede producirse por parte de la competencia, la inestabilidad económica o desastres naturales. Ante ello es importante que la empresa cuente con un plan de contingencia para poder salir airoso de estos posibles cambios que no dependen necesariamente de la empresa.

2.3.7.3. Estructura Mecánica.

Aquí se estudian los procesos de distribución, comercialización, ventas, publicidad, producción, gasto, entre otras acciones que hay que ejecutar para alcanzar el éxito de las ideas de negocio.

2.3.7.4. Estructura Financiera.

Es el estudio minucioso de cálculos y proyecciones de ventas y gastos, se analiza la viabilidad de la idea de negocio y los posibles montos del margen de utilidad del proceso productivo.

2.3.7.5. Recursos Humanos.

Conformado por todas aquellas personas que colaboran y son parte del proceso de producción, aquí se determinas

los derechos y deberes de cada uno de los trabajadores que integran la empresa.

2.3.8. Idea de negocio.

La idea de negocio es la descripción breve y precisa de lo que posiblemente será el futuro negocio. Es necesario manejar una idea corta y clara sobre lo que se desea emprender.

Algunos ejemplos de ideas de negocios serían:

- a) Confección y venta de “Cojines en forma de Huesitos”.
- b) Confección y comercialización de “Polos turísticos”.
- c) Elaboración y venta de “Néctar de Aguaymanto”.
- d) Elaboración y comercialización de “Bocaditos con Estevia”.
- e) Construcción y venta de “Banquitos plegables de madera”.
- f) Servicio de conexión de “Timbres para los hogares”.
- g) Servicio de instalación de “Focos leds con sensores”
- h) Elaboración y venta de “Souvenir con restos marinos”
- i) Elaboración y venta de “Llaveros personalizados al instante” en las ferias.

En una buena idea de negocio se debe evidenciar: El bien o servicio que se venderá, el público objetivo más conocido como segmento de mercado, qué necesidad se cubrirá con la venta del producto. Además las utilidades o beneficios que generará.

Es necesario que todo emprendedor se autoevalúe para determinar las habilidades que posee, así como los recursos con los que cuenta para llevar a cabo la idea de negocio. Es necesario que se haga una serie de preguntas con el fin de determinar una buena idea de negocio, éstas serían: ¿Qué producto sé hacer? ¿Qué producto puedo hacer mejor que otros?

2.3.8.1. Características de una buena idea de negocio:

- a) El producto a ofrecer debe cubrir la necesidad del cliente.
- b) La producción o prestación del servicio debe generar utilidades.
- c) La capacidad técnica que implica la capacidad de poder ejecutar la idea de negocio.
- d) La innovación del producto para que sea atractivo y comercializable

2.3.8.2. Fuente de inspiración para una buena idea de negocio.

Imaginación e Innovación:

No importa el producto a producir, ni la cantidad de capital a invertir, lo que importa es la capacidad del emprendedor para poder diseñar su producto y la posterior modificación que le pueda dar para seguir permaneciendo en el mercado como un producto innovador, a esto se le

acompaña el valor agregado del producto, los recursos a utilizar entre otros.

Formación y experiencia:

No es una condición necesaria que el emprendedor sea profesional o haya pasado por las aulas de la universidad, pero lo que sí se busca es que sea una persona que le guste investigar, leer, viajar y visitar ciudades porque todo esto le permitirá tener un panorama más amplio de lo que podría mejorar o modificar en su idea de negocio.

Nuevas tecnologías:

Es necesario que una buena idea de negocio esté acompañada de la aplicación de equipos o maquinarias con tecnología moderna, no por una cuestión de estética sino porque esto trae más capacidad de producción y el menor uso de los recursos, y por ende mayores ingresos.

Cambios en el entorno:

Estamos en un contexto donde los cambios sociales, políticos, sociales y climáticos están a la orden del día, por lo que una buena idea de negocio debe estar acompañado de algunos planes de contingencia para así poder adaptarse al cambio.

Necesidades sin cubrir:

He ahí una de las principales oportunidades para poder ingeniarse una idea de negocio, lo que se busca es satisfacer las necesidades de un grupo de personas no satisfechas y por las cuales se va a trabajar.

2.3.9. La Empresa

La empresa, es considerada como la unidad productiva de bienes o servicio, conformada por las personas, los bienes materiales, las habilidades técnicas y la capacidad financiera. Organizada según aspectos legales o prácticos, se compone con una serie de recursos y se ayuda de la administración y la contabilidad para lograr sus objetivos y metas.

- a) Las personas que forman parte de la empresa son los socios, los administrativos, los colaboradores técnicos, operarios y universitarios, los de seguridad y servicio, etc.

- b) Los bienes materiales conformados por las maquinarias, muebles, equipos, herramientas, transporte, edificios, almacenes, otros.

- c) Las habilidades técnicas que poseen los colaboradores, lo cual abarca los conocimientos y manejo técnico que poseen las personas para realizar una determinada actividad. También conocido como la mano de obra calificada.

- d) La capacidad financiera, es el dinero conformado por el capital y con el cual se realizarán la compra de los materiales, insumos y los pagos de alquiler, el personal y otro tipo de gasto en que incurra la empresa.

También tenemos que la actividad empresarial, es la acción ardua y dificultosa que valerosamente se inicia. Entonces el emprendimiento es una forma de actuar, integrando habilidades, destrezas y conocimientos que impulsan al individuo a realizar una actividad productiva, creando su propio destino de empresario exitoso, capaz de enfrentar todo tipo de dificultad con firmeza y optimismo.

Gestionar una empresa requiere de personas capaces de percibir, organizar, gestionar y asumir el riesgo que demanda visualizar oportunidades y ejecutar un proyecto empresarial que permita generar valor agregado, económico y social para él y su entorno. Por lo tanto un empresario que emprende una idea de negocio requiere de la motivación y de la creación de estrategias para crear empresa.

2.3.9.1. Tipos de empresa: Según la actividad que realizan.

Existen muchos tipos de empresas y una de las formas para clasificarlas es de acuerdo a la actividad que realizan, veamos:

Industriales o productivas:

Este tipo de empresas se dedican a la compra de materia prima y los insumos, luego realizan un conjunto de procesos de transformación para obtener un producto, todo esto con la ayuda de máquinas y en algunos casos de la intervención de la tecnología.

Algunos ejemplos de estos tipos de empresas serían: Las empresas productoras de calzados, empresas productoras de prendas de vestir, empresas encargadas de la fabricación de muebles de madera, las empresas panificadoras, las empresas agroindustriales de producción de conservas de frutas, etc.

Comerciales:

Encargados de la compra “Por Mayor” de productos industrializados, para luego canalizarlos y venderlos en menor proporción de cantidades. Se caracterizan por ser

los intermediarios entre las empresas industriales y los consumidores finales del producto.

Entre ellas tenemos las tiendas de abarrotes, las tiendas de venta de ropa, las tiendas de venta de calzados, las tiendas de venta de utensilios para la cocina, etc.

De servicios:

Este tipo de empresas se caracterizan porque el trabajo lo prestan aquellas personas que poseen y conocen un oficio o profesión, que por medio de la habilidad que han desarrollado brindarán la asistencia a un público determinado.

Por ejemplo tenemos: Los gasfiteros, los electricistas, los pintores, los vigilantes, los asesores contables, los abogados, los médicos, etc.

Dentro de esta clasificación también tenemos a los hoteles, los bancos, de transporte, las clínicas, las empresas de turismo, discotecas, etc.

2.3.9.2. Tipos de empresa: Según su organización jurídica.

Esta es otra forma de identificar a un tipo de empresa, puede ser una empresa natural o jurídica, veamos:

La “Empresa Natural”, también conocida como “Persona Natural” o “Empresa Unipersonal” es aquella que posee un único dueño y este se encarga de asumir por todas las actividades de la empresa como son: Las de producción, de distribución, logística, gasto, otros.

Las ventajas de constituir este tipo de empresa son: Que el dueño puede tomar la mejor decisión que desee sin que esta sea aprobada por otros, las ganancias son únicamente para el dueño y no hay preocupaciones de distribuir las.

Las desventajas serían: Que frente a alguna dificultad u obligación es este único dueño que tiene que asumir las responsabilidades. No tiene ningún acompañante que le ayude a llegar a acuerdos, en caso de deudas tiene que responder con sus propios bienes.

Las “Empresas Jurídicas” son aquellas conformadas por el propietario o socios y su intervención responde al porcentaje del capital con el que participan.

Las ventajas de constituir este tipo de empresa serían: Que frente a una dificultad por la que pasa la empresa todos intervienen para poder superarla, otro sería que al aportar todos una determinada cantidad de dinero el capital es mayor lo que les permite tener mayores oportunidades.

También que entre los socios surgen mejores ideas para innovar su producto.

Entre las desventajas tenemos: Que muchas veces no hay punto de acuerdo entre las partes, las divisiones de las utilidades responden a la proporción de capital aportado.

Algunas empresas jurídicas son:

La Sociedad Anónima Cerrada S.A.C.

La Sociedad Anónima Abierta S.A.A.

2.3.9.3. Organización interna de empresa.

Dentro de las empresas trabajan una serie de colaboradores los cuales responden a una determinada actividad, cada uno de ellos se especializa en un puesto de trabajo para que así haya mayores y mejores resultados.

Las empresas se organizan por áreas de trabajo, cada uno de ellos responde a una actividad determinada, por ejemplo en un restaurant bien organizado debe contar con un recepcionista, los mozos, los cocineros, el cajero y todo el personal administrativo que conduce el negocio. Todos ellos deben trabajar aunadamente, demostrando un trabajo en equipo para brindar un buen servicio al cliente.

Las áreas más resaltantes son: de compras, de producción, de comercialización o marketing, de finanzas, de recursos humanos y la plana gerencial encargada de la dirección de la empresa. Veamos alguno de ellos:

Gerente General:

Debe ser un líder, capaz de conducir a la empresa la éxito, es importante que sea una persona conocedora del trabajo minucioso que realizará la empresa. Además es el encargado de crear un clima de trabajo armonioso donde radique la práctica de los valores.

Finanzas:

El encargado de las finanzas debe ser una persona organizada y ordenada, con habilidades para sacar cálculos y cuentas. Tendrá a cargo el manejo de los fondos económicos de la empresa y llevar el registro de las operaciones a nivel económico. Verifica y ejecuta de los pagos de las facturas, sueldos y salarios. Supervisa el ingreso de dinero obtenido de las ventas realizadas.

Comercialización:

Es necesario contar con una persona entusiasta, dinámica, responsable, proactiva y capaz de trazarse metas y

cumplirlas. Es el encargado de distribuir los productos a diferentes puntos de venta, organizar campañas publicitarias, técnicas de ventas, promocionar el producto, etc.

Recursos humanos:

Las característica principal que debe poseer la persona encargada de este puesto es la “Capacidad de escucha”, ser empático, y que se interese por el bienestar y desarrollo personal de los colaboradores, que tenga la capacidad y habilidad de negociar para poder llegar a acuerdos en caso se presenten diferencias en la relación con los trabajadores.

Producción:

He aquí una de las áreas en la que se realizan trabajos minuciosos y especializados. Se necesita de una persona analítica y organizada, líder y capaz de asignar tareas. Aquí encontramos actividades como las de compra de la materia prima, insumos, suministros y la industrialización del producto. También se fijan las metas de producción y control que aseguren la calidad del producto y la integridad de los trabajadores.

El organigrama:

Es la representación gráfica y detallada de la organización de la empresa, ahí se identifica los cargos, las funciones y las responsabilidades de los colaboradores. Por medio del organigrama se puede conocer los mecanismos de comunicación entre los trabajadores de la empresa.

2.3.9.4. Estudio de mercado.

Se entiende por estudio de mercado al sondeo e investigación que la empresa realiza para poder obtener información sobre distintas variables del mercado antes de iniciar a producir.

Realizar un estudio de mercado significa identificar las características de un producto similar al que se piensa producir, conocer a los posibles clientes y a la competencia. A partir de ello crear estrategias de diferenciación del producto, poner en pie tácticas de captación de clientes y mejorar el nivel de satisfacción que brinde el producto.

La Oferta:

Es la cantidad de bienes y servicios que está disponible para la venta. La ley de la Oferta señala que a mayor producción, mayor será su precio.

La Demanda:

Es la cantidad de bienes y servicios que están dispuestos a obtener los consumidores a un precio determinado. La Ley de la Demanda indica que a mayor precio, menor será la cantidad demandada y a menor precio la cantidad demandada será mayor.

Equilibrio del Mercado:

Este punto de equilibrio se da cuando la cantidad demandada es igual a la cantidad ofertada, es decir están balanceadas. Se ocasiona cuando la cantidad de ofertantes de un determinado producto están dispuestos a producir y ofrecer a un precio que concuerda con la de los demandantes que están en la posibilidad de consumir.

Para constituir una empresa se siguen una serie de procedimientos, esto conduce a la empresa a la formalización lo cual está basado en políticas del Estados en cuanto se refiere a tributación, protección laboral, seguridad ocupacional, acceso a salud y pensiones.

Beneficios de la formalización:

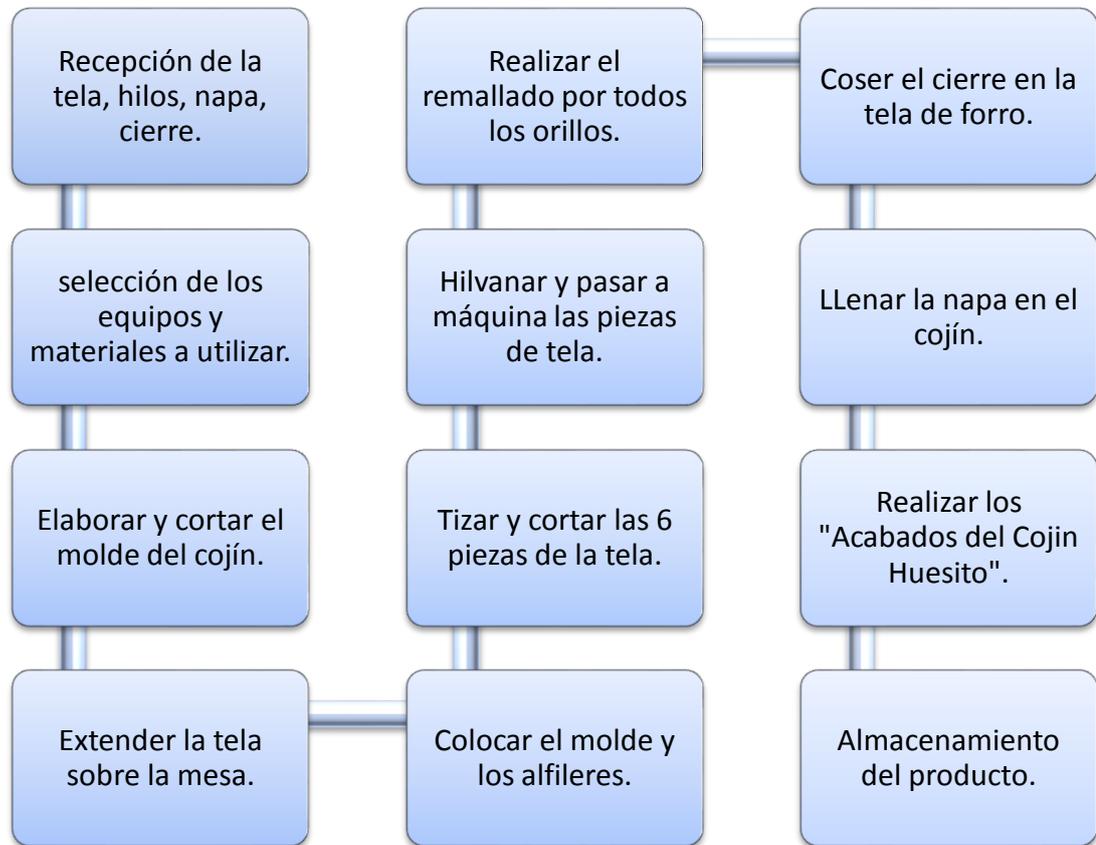
- a. Comercializar entre empresas formales.
- b. Acceder al sistema financiero formal.
- c. Negociar con inversionistas privados.
- d. Participar en licitaciones públicas o privadas.
- e. Posibilitar el ingreso a actividades de exportación.
- f. Elaborar y comercializar productos propios (derechos de autor).
- g. Participar en capacitaciones y programas de apoyo de la micro empresa promovidos y desarrollados por el Estado.
- h. Emitir comprobantes de pago, documento que garantiza la compra del producto.
- i. Otros.

2.3.10. El proceso productivo.

Se entiende por procesos productivos al conjunto de pasos para transformar la materia prima en un producto determinado. Este conjunto de pasos puede ser representado por medio de diagramas de producción donde se visualiza detalladamente el proceso sistemático desde el ingreso de la materia prima hasta la salida del producto.

Veamos un ejemplo de diagrama del proceso productivo de un “Cojín en forma de Huesito”

Gráfico 1. Ejemplo de un proceso productivo.



Fuente: **Elaboración propia.**

2.3.10.1. Cadena Productiva.

Se denomina cadena productiva a un sistema constituido por personas o empresas que comparten o realizan actividades relacionadas. La empresa es una unidad económica que para desarrollarse necesita de otras organizaciones como son: Las empresas proveedoras, de entidades bancarias, de empresas dedicadas a ofrecer mantenimiento, de empresas de transporte, de empresas publicitarias o de Marketing y otros. etc.

Así tenemos que para producir los “Cojines en forma de Huesitos” necesitamos de un proveedor para la compra de la tela y el resto de los materiales, necesitamos de un capital y del transporte y necesariamente tuvimos que contar con los equipos y maquinarias para poder hacer el trabajo con más rapidez, también necesitamos de la publicidad para dar a conocer nuestro producto al mercado.

2.3.10.2. Materiales, insumos, equipos y maquinarias para la producción.

Los materiales de producción están conformados por la materia prima y los insumos, por medio de un conjunto de pasos los materiales serán transformados y los insumos se irán añadiendo en este proceso.

Los equipos y maquinarias por su parte ayudarán en la transformación de la materia prima.

2.3.11. Costos de producción.

Es importante conocer los costos en los que incurre en el proceso de producción para poder determinar el precio y las ganancias. Los costos se producen por la compra de la materia prima, el pago de la mano de obra, el alquiler de local donde se desarrolla la empresa, el

pago de los impuestos en los que se encuentra afecto, los servicios de energía eléctrica, agua, telefonía, internet, otros.

2.3.11.1. Tipos de costos de producción.

Costos Fijos: Es el monto de dinero a pagar siempre en un periodo determinado, haya o no haya producción. Dentro de los costos fijos se considera al pago por concepto del sueldo del personal, del alquiler del local, pago de los servicios básicos, entre otros.

Costos variables:

Están considerados aquellos costos que varían durante un periodo, disminuyen o incrementan de acuerdo a la producción. Por ejemplo la materia prima, los insumos, los envases, otros.

Costo Total:

Es el resultado de la suma del costo fijo más el costo variable.

Costo Unitario:

Es lo que cuesta producir cada unidad. Para su cálculo se divide el Costo Total de producción entre el total de unidades producidas.

2.3.12. Modelos CANVAS.

2.3.12.1. Propuesta de valor.

En esta casilla se detalla las particulares que hacen único a nuestro producto (bien o servicio). Puede ser el precio, diseño, material utilizado, rapidez en su entrega... etc. Trata de qué problema o necesidad resuelve, no tiene sentido hacer lo mismo que nuestros competidores, debes aportar valor a tu producto, debes hacer que se diferencie de la competencia.

2.3.12.2. Segmento de cliente.

Nuestro público objetivo debe estar muy bien especificado. Debemos tener claro qué tipo de personas van a comprar nuestro producto o servicios. Los clientes no existen si no sabes quiénes son, tienes que conocerlos geográficamente, demográficamente o socialmente. Se debe detallar de la forma más exacta que puedas a qué tipo de personas va dirigido tu producto o servicio, esto incluye edad, sexo, estudios, provincias, países, todo.

2.3.12.3. Canales de distribución.

¿Cómo vamos a entregar nuestra propuesta de valor?

Debemos definir como nuestro producto llegará al cliente, puede ser por medio físicos, por internet, por dispositivos móviles o a través de una web de ventas, debemos reflejar todos y cada uno de los canales por los cuales vamos a contactar con nuestros clientes.

2.3.12.4. Relación con los clientes.

Debemos especificar qué efecto va a causar en los clientes nuestra marca. Debemos tener claro cómo conseguimos atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer, aquí debemos escribir cuáles serán nuestras tácticas.

2.3.12.5. Fuentes de ingresos económico.

¿Cómo será el estilo de pago por parte de nuestros clientes? ¿Qué formas de pago son las más utilizadas por nuestros posibles clientes?

Cómo hacemos para monetizar nuestro producto o servicio, qué valor ofrecemos a nuestros clientes para que ellos paguen por él, debemos especificar también los sistemas de pago que debemos aceptar para nuestro producto o servicio, debemos especificar si es tarjeta, efectivo, contra reembolso, etc.

2.3.12.6. Recursos o patrimonio clave.

Conformado por los bienes físicos, económicos e intelectuales que se van a utilizar para llevar a cabo el proceso productivo.

Aquí debemos preguntarnos cuáles son los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro modelo de negocio funcione, esto incluye elementos financieros, elementos físicos, elementos intelectuales e incluso humanos.

2.3.12.7. Actividades o procedimientos clave.

Es el conjunto de actividades que debe realizar la empresa para que el modelo de negocio funcione. Por ejemplo: Producción, solución de problemas, consultoría, ingeniería, gestión de suministros, comercialización, envío, difusión, etc. Es necesario identificar qué actividades se van a desarrollar para que en la empresa empiece a ingresar dinero.

2.3.12.8. Socios clave.

Nos permite identificar y conocer a las personas o entidades que formarán parte del proceso para que la empresa marche bien, aquí conoceremos a nuestros principales socios y suministradores que necesitamos

para conseguir que el modelo de negocio funcione, debemos identificar a nuestros proveedores clave para que todo el sistema de negocio funcione y sea sostenible, qué producto nos van a suministrar, qué necesitamos de ellos para iniciar el negocio.

2.3.12.9. Estructura o distribución de costos.

Según el modelo CANVAS, este espacio nos permite identificar los costos en los que incurre la empresa e intentar minimizarlos. Lo que se busca es que la idea de negocio sea rentable. Conocer los recursos con los costos más altos, las actividades principales que supongan el mayor costo, costos fijos, costos variables, economía de escala, impuestos, todo debe estar reflejado en esta casilla.

2.3.13. Comprobante de pago.

El comprobante de pago es un documento que certifica la entrega del producto. Para que la impresión y la emisión de dicho documento sea legal, es necesario que cumpla con las normas del reglamento de Comprobantes de Pago. (Resolución de Superintendencia N° 007-99-SUNAT).

Existen diversos tipos de comprobantes de pago, cada uno de ellos responde al giro del negocio. Entre ellas tenemos:

La Factura:

Es un documento que se emite cuando se realizan transacciones entre empresas o personas que poseen RUC y necesitan justificar costo o gasto para temas tributarios. Con la factura se sustenta el pago del IGV de la compra realizada y la posibilidad de ejercer el derecho al crédito fiscal.

Boletas de venta.

La boleta de venta se emite con la finalidad de garantizar la compra – venta del bien o servicio, es usado con los consumidores finales. Este tipo de documento no permite el ejercicio del derecho al crédito fiscal y tampoco sustenta costo o gasto para efecto tributario.

Ticket o cinta emitida por las máquinas registradoras.

Al igual que los dos documentos anteriores, el ticket garantiza el intercambio del producto pero no tiene derecho a ejercer el crédito fiscal, ni costo o gasto.

El ticket tendrá la posibilidad de ejercer el derecho al crédito fiscal solo sí: Se registra el número de RUC, razón social o apellidos y

nombres del contribuyente, se emite en duplicado y sí se discrimina el monto del impuesto.

Liquidaciones de compra.

Es emitido por las personas naturales o jurídicas, que se encargan de adquirir bienes de personas dedicadas a la producción primaria derivados de la actividad artesanal, agropecuaria, pesquera, extracción de madera, productos silvestres, minería artesanal, desperdicios y deshechos metálicos, desperdicios de caucho y deshechos de papel, siempre en cuando estas personas no emitan otro tipo de comprobante de pago por la ausencia de un número de RUC.

Recibos por honorarios.

Es un comprobante de pago se emite por la prestación de un servicio a cargo de un personal dedicado a una profesión, arte, ciencia y oficio. También por toda prestación que genere rentas de cuarta categoría.

III. HIPÓTESIS

HIPÓTESIS GENERAL

H₁: La aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes mejora significativamente el área de educación para el trabajo en los estudiantes del 3° grado “G” de secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga”.

H₀: La aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes no mejora significativamente el área de educación para el trabajo en los estudiantes del 3° grado “G” de secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga”.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo y nivel de investigación:

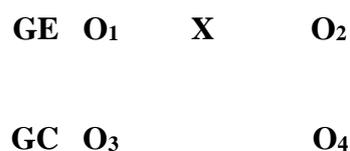
El presente trabajo de investigación es de tipo explicativo porque busca conocer las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos también se quiere comprobar la hipótesis, identificar y analizar las causas (variable independiente) y sus resultados q expresan los hechos reales y verificables (variables dependientes). En este tipo de investigación se aprecia la capacidad de análisis, síntesis e interpretación del investigador.

El nivel es cuantitativo debido a que es necesario la valoración cuantitativa y esta a su vez va acompañado de una fase cualitativa para la recopilación e interpretación de datos, haciendo posible la enumeración y medición a través de la estadística, que previamente será sometida a los criterios de confiabilidad y validez.

4.2. Diseño de la Investigación.

El diseño de la investigación nos permite obtener la información que se desea, son estrategias que permiten obtener respuestas a las diversas interrogantes y comprobar la validez de la hipótesis de investigación y así alcanzar los objetivos planteados de estudio. Para el presente trabajo el diseño de investigación es cuasi experimental y se utiliza dos grupos denominados: Grupo experimental (GE) y el grupo control (GC). Al cual se aplicará la prueba pre test (O_1, O_3) para la medir la variable dependiente, ejecución del tratamiento o variable independiente (X), y por último la aplicación de una nueva prueba post test para medir la aplicación de la variable dependiente (O_2, O_4)

El diagrama del diseño de investigación es el siguiente:



Dónde:

GE: Grupo experimental (3° “G”), grupo de estudiantes que recibirán el estímulo por medio de los talleres de emprendimiento.

GC: Grupo control (3° “A”), grupo de estudiantes que no recibirán el estímulo.

01: Es la medición a través del pre test del nivel de logro de aprendizajes de los estudiantes del grupo experimental, antes de la aplicación de los talleres.

03: Es la medición a través del pre test del nivel de logro de aprendizajes de los estudiantes del grupo control, antes de la aplicación de los talleres.

X: Es la aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la Institución Educativa “Mariscal Luzuriaga” Casma – 2018

02: Es la medición a través del pos test del nivel de logro de aprendizajes de los estudiantes del grupo experimental (3° “G”) después de la aplicación de los talleres

04: Es medición a través del pos test del nivel de logro de aprendizajes de los estudiantes del grupo control después de la aplicación de los talleres.

4.3. Población y Muestra.

Población:

La elección de la población fue dada por métodos no probabilísticos es decir se eligió teniendo en cuenta las causas relacionadas con las características de la investigación o del mismo investigador. La población del proyecto de investigación estuvo conformada por los 184 estudiantes del 3° grado A, B, C, D, E, F, G, H. de educación secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” del distrito Casma - 2018.

La I.E. “Mariscal Luzuriaga” se encuentra ubicado en el distrito de Casma, en la Av. Huaraz N° 244, en la actualidad está bajo la dirección del Mg. Tuya León Whión Eleuterio, y es considera como el Alma Mater de la educación Casmeña. Tiene una población de 1078 estudiantes del 1° al 5° de secundaria al 2018.

Muestra:

Está representada por una porción de la población, del cual se va a generalizar los resultados de la investigación. También se dice que es la formación de unidades para integrar las observaciones como es el caso de los sujetos y objetos, fenómenos y situaciones, instituciones u organizaciones como parte de la porción de una población. Con esto se busca extraer información que resulta difícil de estudiar en toda la población porque se incluye a toda la totalidad.

La muestra de presente trabajo de investigación está conformada por 23 estudiantes del 3° “G” que forman parte del grupo experimental y 23 estudiantes del 3° “A” que forman parte del grupo control, ambos del nivel secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” del distrito Casma - 2018.

Tabla 1. Muestra de estudiantes del Grupo Experimental. 3° “G”

Institución Educativa	Grado	Sección	N° de estudiantes	
			Varones	Mujeres
“Mariscal Luzuriaga” Casma 2018	Estudiantes del 3° grado	“G”	16	7
Total de Estudiantes			23	

Fuente: Nómima de matrícula de 3° “G” I.E. “Mariscal Luzuriaga” Casma 2018

Tabla 2. Muestra de estudiantes del Grupo Control 3° “A”

Institución Educativa	Grado	Sección	N° de estudiantes	
			Varones	Mujeres
“Mariscal Luzuriaga” Casma 2018	Estudiantes del 3° grado	“A”	13	10
Total de Estudiantes			23	

Fuente: Nómima de matrícula de 3° “A” I.E. “Mariscal Luzuriaga” Casma 2018

4.4. Definición conceptual y operacionalización de las variables e indicadores.

4.4.1. Variable Independiente VI.

La Variable Independiente es la variable principal de la investigación y es aquella que causa, modifica o controla a la variable dependiente.

Para el presente informe de investigación tiene como variable independiente VI = Taller de emprendimiento educativo que es un Curso teórico – práctico donde se desarrolla un conjunto de habilidades y actitudes para identificar oportunidades de trabajo, buscar y combinar recursos para ejecutarlo y así obtener utilidades. Aplicadas desde una institución educativa. Rodríguez & Otros. (2017)

4.4.2. Variable Dependiente VD.

La variable dependiente aquella que es modificada por la variable independiente, es también la variable que se mide en la investigación.

Para nuestro caso de investigación la Variable Dependiente VD. Sería: Logros de aprendizaje que vienes hacer el resultado de un proceso en el que todo estudiante aprende las competencias básicas para desarrollarse a sí mismo, desenvolverse en este mundo competitivo y alcanzar las metas que se ha propuesto. Minedu (2018).

Definición y operacionalización de las variables.

Tabla 3. Definición y Operacionalización de las variables.

VARIABLES	CONCEPTUALIZACION	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO / ITEM
VI = Taller de emprendimiento educativo.	Curso teórico – práctico donde se desarrolla un conjunto de habilidades y actitudes para identificar oportunidades de trabajo, buscar y combinar recursos para ejecutarlo y así obtener utilidades. Aplicadas desde una institución educativa. Rodríguez & Otros. (2017)	PLANIFICACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta las actividades de emprendimiento educativo a lograr en el taller. • Informa los materiales a utilizar en el taller. • Organiza el tiempo en relación a las metas a alcanzar. 	CUESTIONARIO DEL EMPRENDIMIENTO EDUCATIVO
		DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de las actividades con una motivación. • Permite la elaboración de aprendizajes colaborativos. 	
		RESULTADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciona sus conocimientos previos con los nuevos. • Organiza las ideas principales. • Integra las ideas principales con las secundarias. • Expone sus conclusiones. 	

V D = Logros de Aprendiza je.	Es el resultado de un proceso en el que todo estudiante aprende las competencias básicas para desarrollarse a sí mismo, desenvolverse en este mundo competitivo y alcanzar las metas que se ha propuesto. <i>Minedu (2018)</i>	SATISFACTORIO	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el estudiante demuestra haber logrado sus aprendizajes previstos, demostrando satisfacción y manejo solvente en todas las tareas asignadas. 	18 – 20
		PREVISTO	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el estudiante demuestra haber logrado sus aprendizajes previstos en el tiempo programado. 	14 – 17
		PROCESO	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el estudiante está en el transcurso de lograr los aprendizajes previstos, necesita apoyo constante. 	11 – 13
		INICIO	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando el estudiante empieza a desarrollar sus aprendizajes previstos y evidencia dificultades, necesita mayor tiempo de apoyo según su estilo y ritmo de aprendizaje. 	0 – 10

FUENTE: Elaboración propia.

4.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

Técnicas.

Se entiende por técnica de recolección de datos al conjunto de procesos sistemáticos que se realizan para poder obtener información de un estudio determinado. Así para el presente trabajo de investigación utilicé como técnica la Revisión bibliográfica y la encuesta, ambas técnicas nos permitieron identificar la aplicación y efectividad de la variable independiente.

Instrumentos.

En el presente trabajo de investigación utilicé el Cuestionario para la recolección de datos, este es un recurso con el que se apoya el investigador para acercarse a una determinada muestra u objetivo y sacar información de ellos.

El cuestionario que utilicé estuvo conformado por 10 preguntas cerradas, este es un tipo de cuestionario en el que el estudiante selecciona una respuesta de un conjunto de opciones presentadas, así el cuestionario se denominó “Cuestionario de Emprendimiento Educativo” – Área de Educación para el Trabajo. El procedimiento para la aplicación consistió en elegir la muestra y se eligió al grupo experimental conformado por los estudiantes del 3° “G” y al grupo control conformado por los estudiantes del 3° “A”, luego se les explicó en qué consistía el trabajo y se les repartió el cuestionario a los alumnos que conformaron la muestra y fueron respondiendo cada uno de las preguntas. Luego de la aplicación de los 12

talleres de emprendimiento educativo al grupo experimental se volvió a aplicar el cuestionario a los dos grupos, logrando obtener los resultados que se estaba buscando en el grupo experimental.

4.6. Plan de Análisis.

Para el análisis de los resultados se utilizó la estadística descriptiva, la prueba de rangos con signo de Wilcoxon, así se demostró los resultados que se obtuvieron luego de aplicar el instrumento de investigación a los sujetos de estudio.

4.7. Matriz de consistencia.

La matriz de consistencia de un trabajo de investigación es considerada como una herramienta fundamental, está organizada por varios cuadros que forman las filas y las columnas, en ella se organizan el enunciado del problema de investigación, los objetivos, las hipótesis y la metodología a utilizar, todos estos deben tener un vínculo lógico y coherente con el título. Por consiguiente se puede decir que la matriz de consistencia nos facilita visualizar de manera general el trabajo de investigación, le permite al investigador observar e ir dando cumplimiento a cada uno de los objetivos, hipótesis y metodología planteada, para así lograr lo que se ha planteado conseguir con el trabajo de investigación.

Matriz de Consistencia.

Tabla 4. Matriz de consistencia.

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGIA
<p>¿De qué manera la aplicación de talleres de emprendimiento educativo logra los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma – 2018?</p>	<p>OB. GENERAL</p> <p>Determinar la aplicación del emprendimiento educativo en el logro de los aprendizajes de los estudiantes en el área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma 2018.</p> <p>OB. ESPECIFICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir el logro de aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo • Diseño y aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de aprendizajes. • Evaluar el logro de aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo después de aplicar los talleres de emprendimiento educativo • Evaluar el nivel de significancia a través de un pre y post test. 	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • La aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes mejora significativamente el área de educación para el trabajo en los estudiantes del 3° grado “G” de secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” • La aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes no mejora significativamente el área de educación para el trabajo en los estudiantes del 3° grado “G” de secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” 	<p>Tipo de investigación: Explicativo</p> <p>Nivel: Cuantitativo</p> <p>Diseño: Cuasi - experimental</p> <p>Población: Alumnos del 3° grado de secundaria. A,B,C,D,E,F,G,H =184</p> <p>Muestra: Alumnos del 3° “G” = 23 y 3° “A” = 23 de secundaria.</p> <p>Técnica: Revisión bibliográfica. Encuestas</p> <p>Instrumento: Cuestionario.</p>

FUENTE: Elaboración propia.

4.8. Principios éticos.

El presente informe fue elaborado teniendo en cuenta los principios éticos que rigen toda actividad investigadora con el fin de establecer alternativas de mejora y fortalecer la aplicación de talleres de emprendimiento educativo en el logro de los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la IE. Mariscal Luzuriaga del distrito de Casma – 2018.

Se consideró el principio de protección a las personas que consiste en mantener intacta la dignidad, la diversidad, la privacidad del individuo pues ella es el fin a beneficiarse. Así también que el presente trabajo fue informado, libre y voluntario por parte de todos los que participaron en ella.

V. **RESULTADOS Y ANÁLISIS.**

5.1. Resultados.

Resultados Respecto al Objetivo Específico 1

Describir el logro de los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo a través del pre test.

Distribución numérica y porcentual del logro de los aprendizajes de los estudiantes del tercer grado “G” (Grupo experimental) y tercer grado “A” (Grupo control) de educación secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” al aplicar un pre test.

Resultados del Pre-test grupo experimental y grupo control.

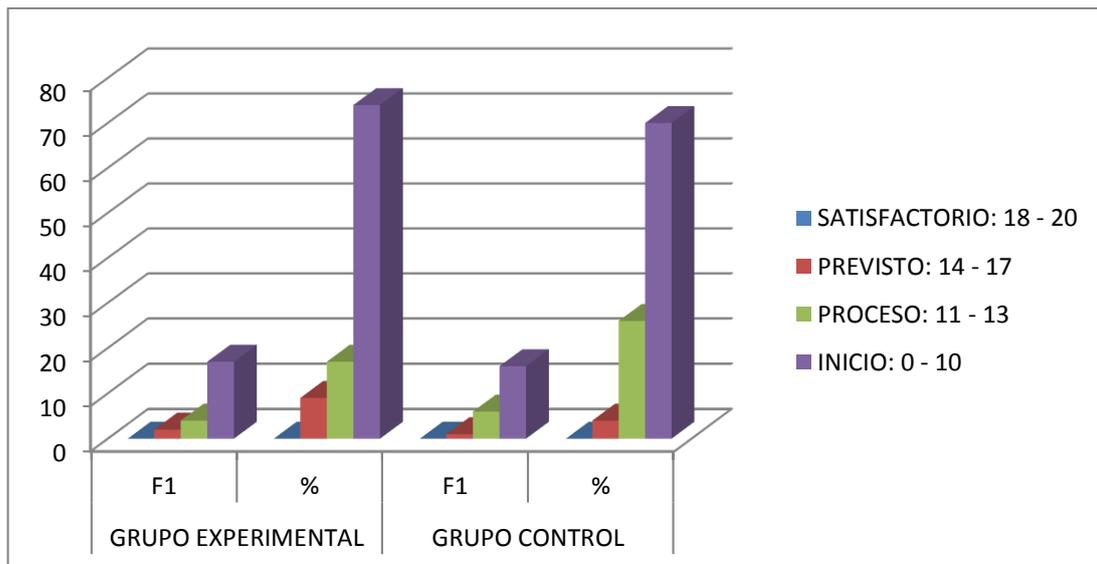
Tabla 5: Resultados pre test GE. y GC.

Estudiantes con calificativos	GRUPO EXPERIMENTAL		GRUPO CONTROL	
	F1	%	F1	%
SATISFACTORIO: 18 – 20	0	0	0	0
PREVISTO: 14 – 17	2	9	1	4
PROCESO: 11 – 13	4	17	6	26
INICIO: 0 – 10	17	74	16	70
TOTAL	23	100	23	100

Fuente: Resultados del cuestionario –Prueba pre test.

Resultados del pre test del grupo experimental y grupo control

Gráfico 2. Resultado pre test GE. y GC.



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En el pre test, tenemos los siguientes resultados: En el grupo experimental el nivel inicio con 74% (17 estudiantes) y en el grupo control en el nivel inicio 70% (16 estudiantes). En el grupo experimental el nivel proceso con 17% (4 estudiantes) y en el grupo control en el nivel proceso 26% (6 estudiantes). En el grupo experimental el nivel previsto con 9% (2 estudiantes) y en el grupo control en el nivel previsto 4% (1 estudiantes). En el grupo experimental el nivel satisfactorio con 0% (0 estudiantes) y en el grupo control en el nivel satisfactorio 0% (0 estudiantes).

Resultados Respecto al Objetivo Específico 2

Diseño y aplicación del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes a través de talleres.

Distribución numérica y porcentual del desarrollo favorable de la aplicación del Emprendimiento Educativo para el logro de los aprendizajes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma 2018.

Resultados del desarrollo favorable de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes distribuidos en 12 sesiones.

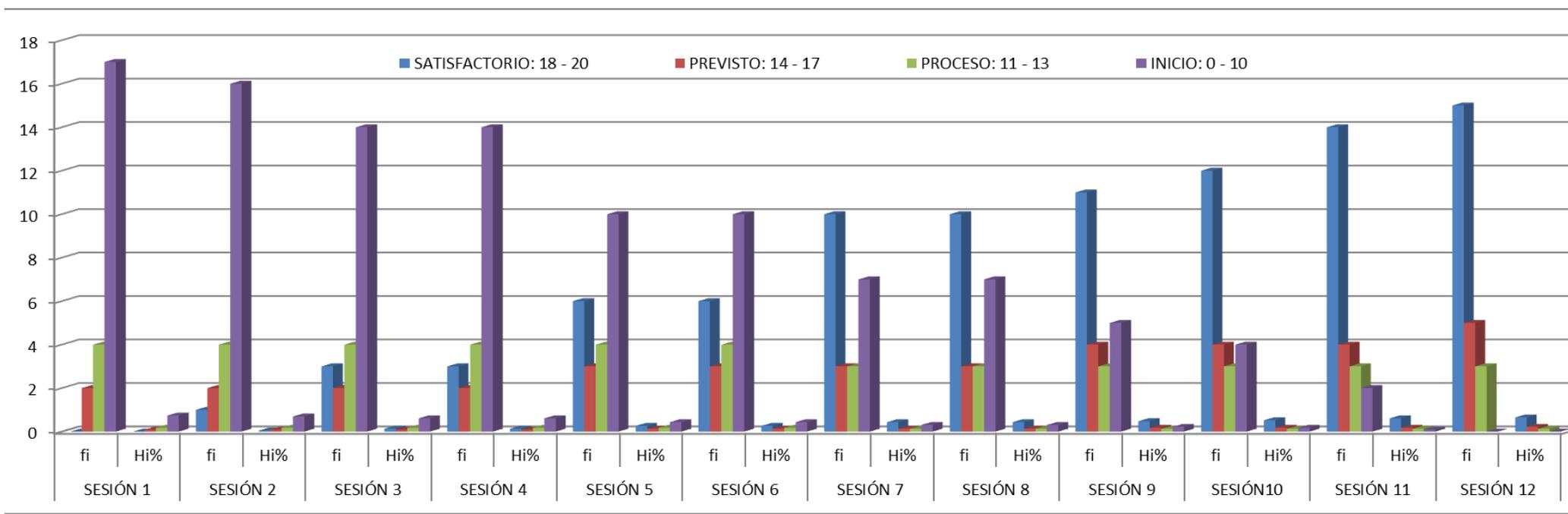
Tabla 6. Resultado de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo.

Estudiantes con calificativos	SESIÓN 1		SESIÓN 2		SESIÓN 3		SESIÓN 4		SESIÓN 5		SESIÓN 6		SESIÓN 7		SESIÓN 8		SESIÓN 9		SESIÓN 10		SESIÓN 11		SESIÓN 12	
	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%																
SATISFACTORIO: 18 - 20	0	0%	1	4%	3	13%	3	13%	6	26%	6	26%	10	43%	10	43%	11	48%	12	52%	14	61%	15	65%
PREVISTO: 14 - 17	2	9%	2	9%	2	9%	2	9%	3	13%	3	13%	3	13%	3	13%	4	17%	4	17%	4	17%	5	22%
PROCESO: 11 - 13	4	17%	4	17%	4	17%	4	17%	4	17%	4	17%	3	13%	3	13%	3	13%	3	13%	3	13%	3	13%
INICIO: 0 - 10	17	74%	16	70%	14	61%	14	61%	10	43%	10	43%	7	30%	7	30%	5	22%	4	17%	2	9%	0	0%
TOTAL	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%	23	100%

Fuente: Resultados de las 12 sesiones de talleres de emprendimiento educativo.

Resultado en gráfico de barras de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes en el área de educación para el trabajo.

Gráfico 3. Resultado de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo.



Fuente: Resultados de las 12 sesiones de talleres de emprendimiento educativo.

Interpretación:

En la tabla y en la gráfica de barra correspondiente al objetivo específico N° 2 podemos observar el avance progresivo de la aplicación de los 12 talleres del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” – 2018.

Se aprecia cómo en cada taller los estudiantes van adquiriendo más conocimientos y los van haciendo significativo porque lo relacionan con su quehacer diario. Con el avance de los talleres los alumnos que se encontraban en el nivel inicio van ubicándose en un nivel superior hasta llegar al nivel satisfactorio.

Resultados de la ausencia de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes distribuidos en 12 sesiones.

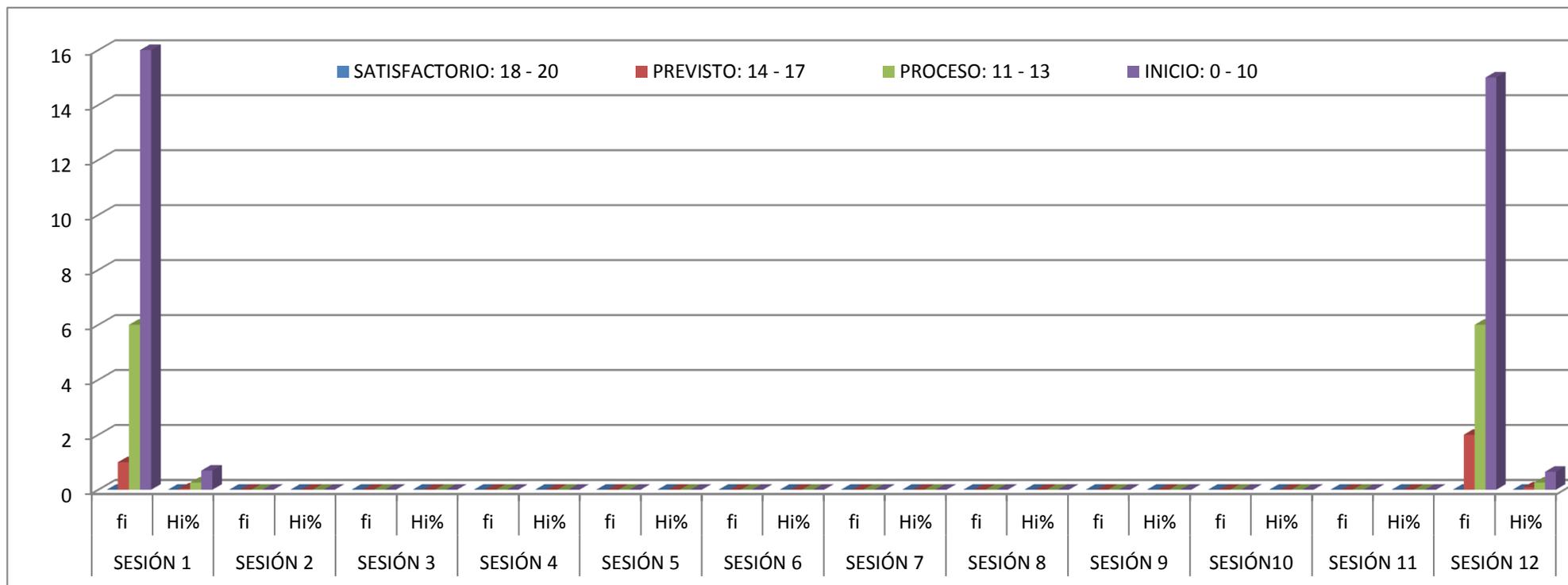
Tabla 7. Resultado de la ausencia de la aplicación de los talleres de emprendimiento educativo.

Estudiantes con calificativos	SESIÓN 1		SESIÓN 2		SESIÓN 3		SESIÓN 4		SESIÓN 5		SESIÓN 6		SESIÓN 7		SESIÓN 8		SESIÓN 9		SESIÓN 10		SESIÓN 11		SESIÓN 12	
	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%	fi	Hi%
SATISFACTORIO: 18 - 20	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
PREVISTO: 14 - 17	1	4%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	2	9%
PROCESO: 11 - 13	6	26%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	6	26%
INICIO: 0 - 10	16	70%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	15	65%
TOTAL	23	100%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	23	100%

Fuente: Resultados de la ausencia de las 12 sesiones de talleres de emprendimiento educativo.

Resultado en gráfico de barras de la ausencia de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes en el área de educación para el trabajo.

Gráfico 4. Resultado de la ausencia de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo.



Fuente: Resultados en gráfico de la ausencia de las 12 sesiones de talleres de emprendimiento educativo.

Interpretación:

En la tabla N° 3 y en la gráfica N° 3 corresponde al grupo control, denominado “Resultados de la ausencia de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes en el área de educación para el trabajo”, correspondiente al objetivo específico N° 2 podemos observar la ausencia de la aplicación de la estrategia de los talleres de emprendimiento educativo. En el grupo control no se aplicó los talleres por lo que al finalizar el proyecto obtuvieron bajas calificaciones. Por lo tanto podemos afirmar que la ausencia de la aplicación de talleres de emprendimiento educativo no logra los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” – 2018.

Resultados Respecto al Objetivo Específico 3

Evaluar el logro del aprendizaje de los estudiantes del área de educación para el trabajo después de aplicar del emprendimiento educativo trabajo a través del pos test.

Distribución numérica y porcentual del logro de los aprendizajes de los estudiantes del tercer grado “G” (Grupo experimental) y tercer grado “A” (Grupo control) de educación secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” al aplicar un post test.

Resultados del pos test en el grupo experimental y control

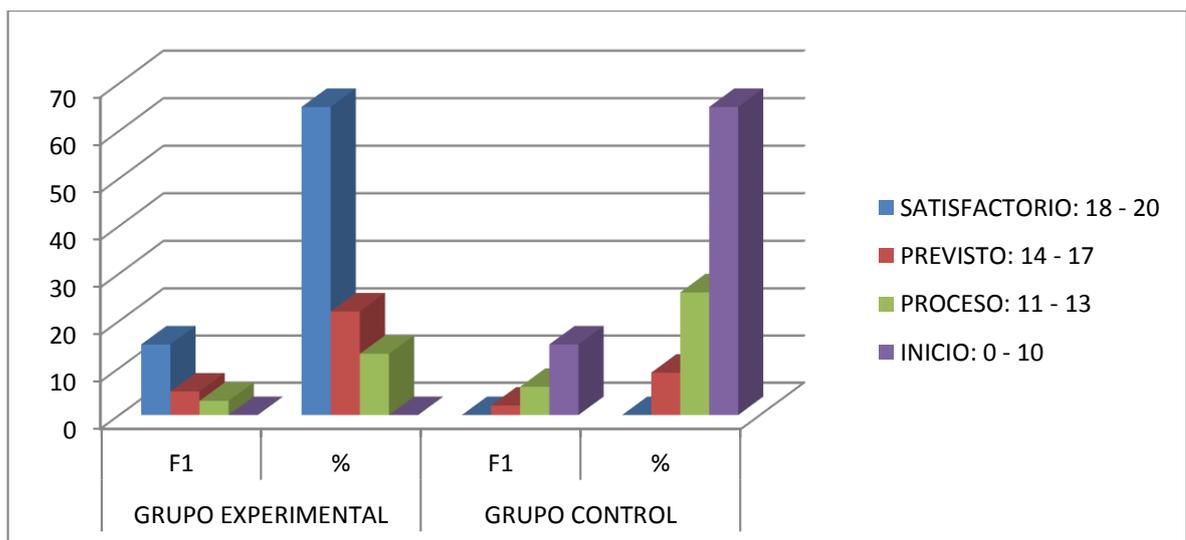
Tabla 8. Resultados del post test GE y GC.

Estudiantes con calificativos	GRUPO EXPERIMENTAL		GRUPO CONTROL	
	F1	%	F1	%
SATISFACTORIO: 18 - 20	15	65	0	0
PREVISTO: 14 - 17	5	22	2	9
PROCESO: 11 - 13	3	13	6	26
INICIO: 0 - 10	0	0	15	65
TOTAL	23	100	23	100

Fuente: Resultados del cuestionario.

Resultados del post test del grupo experimental y grupo control

Gráfico 5. Resultados del post test GE y GC.



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En el post test, tenemos los siguientes resultados: En el grupo experimental el nivel inicio con 0% (0 estudiantes) y en el grupo control en el nivel inicio 65% (15 estudiantes). En el grupo experimental el nivel proceso con 13% (3 estudiantes) y en el grupo control en el nivel proceso 26% (6 estudiantes). En el grupo experimental el nivel previsto con 22% (5 estudiantes) y en el grupo control en el nivel previsto 9% (2 estudiantes). En el grupo experimental el nivel satisfactorio con 65% (15 estudiantes) y en el grupo control en el nivel satisfactorio 0% (0 estudiantes).

Resultados Respecto al Objetivo Específico 4

Evaluar el nivel de significancia a través de un pre y post test del grupo experimental y grupo control

Resultados al evaluar el nivel de significancia en un cuadro comparativo de los resultados del pre test y pos test del grupo experimental

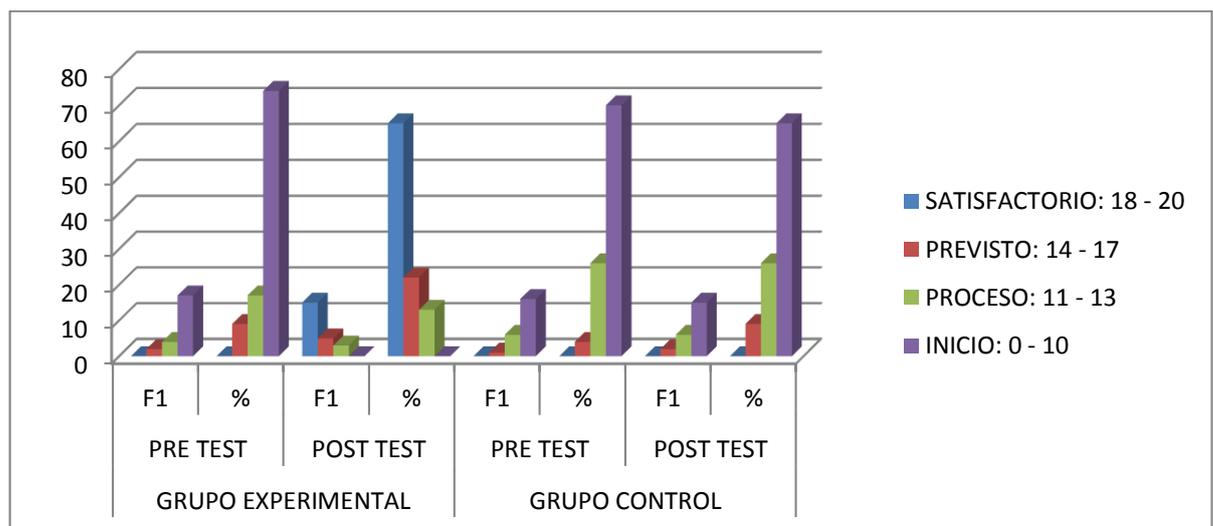
Tabla 9. Resultados del nivel de significancia del pres test y post test del GE y GC.

Estudiantes con calificativos	GRUPO EXPERIMENTAL				GRUPO CONTROL			
	PRE TEST		POST TEST		PRE TEST		POST TEST	
	F1	%	F1	%	F1	%	F1	%
SATISFACTORIO: 18 - 20	0	0	15	65	0	0	0	0
PREVISTO: 14 - 17	2	9	5	22	1	4	2	9
PROCESO: 11 - 13	4	17	3	13	6	26	6	26
INICIO: 0 - 10	17	74	0	0	16	70	15	65
TOTAL	23	100%	23	100	23	100%	23	100

Fuente: Resultados del cuestionario del grupo experimental y grupo control

Resultados al evaluar el nivel de significancia en un gráfico de barras del pre test y post test del grupo experimental y grupo control.

Gráfico 6. Resultados del nivel de significancia del pres test y post test del GE. y GC.



Fuente: Resultados del cuestionario del grupo experimental y grupo control.

Interpretación:

En los gráficos se muestran los resultados del pre test y post test del grupo experimental y grupo control veamos:

En el grupo experimental tenemos que en la pre test el 74% (17 estudiantes) estaban en el nivel inicio, mientras que en la post test 0% (0 estudiantes) se encontraban en el nivel inicio. También tenemos que en la pre test el 17% (4 estudiantes) se situaban en el nivel proceso, mientras que en la post test 13% (3 estudiantes) se estaban ubicados en el nivel proceso. Para el siguiente nivel superior tenemos que en el pre test el 9% (2 estudiantes) se encontraban en el nivel previsto, mientras que en la post test 22% (5 estudiantes) se encontraban en el nivel previsto. Por último el pre test 0% (0 estudiantes) se ubicaban en el nivel satisfactorio y en la prueba post test el 65% (15 estudiantes) se hallaban en el nivel satisfactorio.

En los gráficos se muestran los resultados del pre test y post test del grupo control y tenemos que en la pre test el 70% (16 estudiantes) estaban en el nivel inicio, y en la post test 65% (15 estudiantes) se encontraban en el nivel inicio. También tenemos que en la pre test el 26% (6 estudiantes) se situaban en el nivel proceso, y también en el post test 26% (6 estudiantes) se situaban en el nivel proceso. Para el siguiente nivel superior tenemos que en el pre test el 4% (1 estudiante) se encontraban en el nivel previsto, mientras que en la post test 9% (2 estudiantes) se encontraban en el nivel previsto. Por último el pre test 0% (0 estudiantes) se ubicaban en el nivel satisfactorio y en la prueba post test el 0% (0 estudiantes) se hallaban en el nivel satisfactorio.

Contraste de hipótesis.

Planteamiento de hipótesis:

H0: La aplicación del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes no mejora significativamente el área de educación para el trabajo en los estudiantes del 3° grado “G” de secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga”

H1: La aplicación del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes mejora significativamente el área de educación para el trabajo en los estudiantes del 3° grado “G” de secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga”

Grupo experimental

Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

RANGOS

Tabla 10. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon GE.

		N	RANGO PROMEDIO	SUMA DE RANGOS
Post. Item 1	Rangos negativos	0 ^a	,00	,00
	Rangos positivos	23 ^b	12,00	276,00
	Empates	0 ^c		
	Total.	23		

- a. Post < item1
- b. Post > item1
- c. Post = item1

Estadísticos de prueba^a

	Post – item1
Z	-4,242 ^b
Sig. Asintónica (Bilateral)	,000

- a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon
- b. Se basa en rangos negativos.

Grupo control

Prueba de rangos con signo de wilcoxon

RANGOS

Tabla 11. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon GC.

		N	RANGO PROMEDIO	SUMA DE RANGOS
Post. Item 1	Rangos negativos	10 ^a	10,20	102,00
	Rangos positivos	9 ^b	9,78	88,00
	Empates	4 ^c		
	Total.	23		

- a. Post < item1
- b. Post > item1
- c. Post = item1

Estadísticos de prueba^a

	Post – item1
Z	-,286 ^b
Sig. Asintónica (Bilateral)	,775

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos positivos.

Decisión:

Siendo $p = 0,000 < 0,000$ se rechaza la hipótesis nula (H_0).

Conclusión:

Los resultados de la contrastación de la hipótesis fueron analizados con la prueba de rangos con signo de Wilcoxon, obteniéndose mayores calificativos positivos en la prueba de poste test del grupo experimental, del cual se llega a concluir que la adecuada aplicación del emprendimiento educativo sí logró alcanzar los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma – 2018.

Mientras que en los resultados del grupo control no hubo cambios beneficiosos, se mantuvo bajo y sin satisfacciones del cual se llega a concluir que la falta de aplicación del emprendimiento educativo no logra

alcanzar los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma – 2018.

5.2. Análisis de Resultados.

En las siguientes líneas se realizará el análisis de los resultados presentados en relación a la aplicación del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo.

Para un trabajo detallado y minucioso del análisis de los resultados, se trabajará conforme a los objetivos y la hipótesis planteada, se iniciará con los objetivos y por último la hipótesis de la investigación.

Análisis de resultado del primer objetivo específico.

En relación al primer objetivo: Describir el logro de aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo a través del pre test.

En el post test, tenemos los siguientes resultados: En el grupo experimental el nivel inicio con 0% (0 estudiantes) y en el grupo control en el nivel inicio 65% (15 estudiantes). En el grupo experimental el nivel proceso con 13% (3 estudiantes) y en el grupo control en el nivel proceso 26% (6 estudiantes). En el grupo experimental el nivel previsto con 22% (5 estudiantes) y en el grupo control en el nivel previsto 9% (2 estudiantes). En el grupo experimental el nivel satisfactorio con 65% (15 estudiantes) y en el grupo control en el nivel satisfactorio 0% (0 estudiantes).

Es así que los resultados del pres test demuestran que en el grupo experimental se ubican en el nivel inicio con 74% (17 estudiantes) y en el grupo control en el nivel inicio 70% (16 estudiantes). En el grupo experimental el nivel proceso con 17% (4 estudiantes) y en el grupo control en el nivel proceso 26% (6 estudiantes). En el grupo experimental el nivel previsto con 9% (2 estudiantes) y en el grupo control en el nivel previsto 4% (1 estudiantes). En el grupo experimental el nivel satisfactorio con 0% (0 estudiantes) y en el grupo control en el nivel satisfactorio 0% (0 estudiantes).

Estos resultados son una muestra de que los estudiantes de la educación secundaria desconocen sobre temas de emprendimiento y se evidencia el desinterés de proyección a futuro y la ausencia de posibilidad de inserción al mercado laboral como trabajador dependiente o generar su propio puesto laboral, todo esto por el conformismo, abandono y desánimo de los propios estudiantes.

El emprendimiento educativo como estrategia le permite al estudiante identificar y desarrollar sus conocimientos, habilidades y destrezas de aprendizajes en el área de Educación para el Trabajo, así como sus características y aptitudes para emprender un negocio. Los antecedentes estudiados sustentan la importancia que tiene conocer temas de emprendimiento para el desempeño laboral.

Estos resultados coinciden con los que señala Gallego. (2014) En su investigación denominada “El emprendimiento en estudiantes de la

institución educativo Manuel Quintero Penilla” de la Facultad de Educación de la Universidad Tecnológica de Pereira, concluye que: Si un estudiante obtiene bajo rendimiento académico en las diferentes áreas de estudio es porque carece de motivación e interés por aprender y la falta de preocupación y proyección para el futuro, por lo que sostiene que toda institución educativa debe desarrollar estrategias pedagógicas para la enseñanza del emprendimiento educativo, lo que le permitirá ampliar los conocimientos, las habilidades y actitudes para mejorar su crecimiento como persona así como su desarrollo social y económico.

Por su parte Otoniel. (2015) En su investigación denominada “Promoviendo actitudes de emprendimiento en estudiantes de educación media general” de la Facultad de Educación de la Universidad de Carabobo, sostiene que: Es necesario insertar temas de emprendimiento educativo en las escuelas para concientizar a los estudiantes de educación secundaria, fundando un espacio de aprendizaje dinámico de tal manera se forme emprendedores en base a ideas de emprendimiento.

Además señala que es deber del estado por medio del Ministerio de Educación impulsar el emprendimiento educativo porque esto asegura la formación de jóvenes que adquieran conocimientos necesarios de trabajo, basados en proyectos productivos y así desarrollar sus capacidades emprendedoras.

Por todo lo sustentado es necesario incidir, reforzar e innovar estrategias que permitan que la enseñanza del emprendimiento educativo sea significativo para los estudiantes, para lo cual se requiere del trabajo en equipo en el que participen los estudiantes, los padres de familia, los directivos, los docentes y si fuera posible la figura de personal calificado que maneje el tema de manera teórico – práctico, además de la implementación y uso de las Tics, por lo tanto sería bueno el apoyo de un técnico para el proceso productivo, un profesional contable para los temas de formalización y dirección de una empresa así como de temas tributarios y llenado de libros principales de contabilidad, todo este soporte profesional permitirá añadir valor a los temas emprendimiento educativo y en consecuencia de ser parte de los concursos de ideas de negocio.

Análisis de resultado del segundo objetivo específico.

En relación al segundo objetivo, Diseño y aplicación del emprendimiento educativo para el logro de aprendizajes a través de talleres.

Es urgente incidir y reforzar estrategias de aplicación del emprendimiento educativo para concientizar al estudiante de la importancia de conocer sobre dichos temas, por ello se diseñó y aplicó en 12 sesiones la estrategia del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo.

Se trabajó con los estudiantes temas basados al Learning CANVAS, que de manera general resume los temas básicos y necesarios a conocer sobre el

emprendimiento educativo y a ello se le añadió algunas actividades productivas en el taller de confección textil. Con el paso del desarrollo de las sesiones se fue observando el progreso de los estudiantes, sus características, actitudes y su predisposición emprendedora iban modificándose para bien.

Durante las actividades desarrolladas, los estudiantes disfrutaron mucho del trabajo y se organizaron en 3 grupos de 6 estudiantes y 1 grupo de 5 estudiantes, haciendo un total de 23 estudiantes del 3° “G”. Los referidos estudiantes dieron a conocer sus saberes previos y relacionaron cada tema tratado con actividades muy reales de su entorno, esto le permitió al estudiante a que se sienta más interesado e identificado con los temas tratados sobre el emprendimiento educativo.

Lo sustentado coincide con lo que afirma Arias & Pérez. (2016). En su investigación denominada “Factores claves para la creación de EMPRESAS” de la Facultad de ciencias económicas y empresariales de la universidad pontificia de salamanca - España, en la que concluye que: El aprendizaje progresivo y productivo del emprendimiento educativo va mejorando el nivel de conocimiento es decir el estudiantes va adquiriendo en su quehacer diario aprendizajes y así poder enfrentarse a retos y proyectos cada vez más ambiciosos.

Análisis de resultado del tercer objetivo específico.

En relación al tercer objetivo, evaluar el logro de aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo después de aplicar del emprendimiento educativo. Se obtuvo a través de una post test.

Los resultados obtenidos de esta prueba se basa en los 12 talleres de aprendizaje del emprendimiento educativo. En los resultados del post test se evidencia los logros alcanzados de los estudiantes en el manejo de temas del emprendimiento educativo del área de educación para el trabajo; así tenemos los siguientes resultados favorables: En el grupo experimental el nivel inicio con 0% (0 estudiantes) y en el grupo control en el nivel inicio 65% (15 estudiantes). En el grupo experimental el nivel proceso con 13% (3 estudiantes) y en el grupo control en el nivel proceso 26% (6 estudiantes). En el grupo experimental el nivel previsto con 22% (5 estudiantes) y en el grupo control en el nivel previsto 9% (2 estudiantes). En el grupo experimental el nivel satisfactorio con 65% (15 estudiantes) y en el grupo control en el nivel satisfactorio 0% (0 estudiantes).

Luego del trabajo realizado, se afirma que por medio del emprendimiento educativo se puede lograr captar el interés, incentivar la automotivación y deseo de superación de los estudiantes para visionar su futuro y formar parte del mercado laboral de manera dependiente o independiente.

El resultado favorable obtenido en el post test coincide con los antecedentes estudiados, porque sustentan la importancia de las características que posee

el emprendedor para el logro de sus objetivos como un ente que genere desarrollo económico sostenible.

Así mismo, Otero. (2015). En su trabajo de investigación denominado, “Diseño de un modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria en grados 10° y 11° de estratos 1,2 y 3 en Colombia”. Universidad de los Andes. Concluye que: Para promover el emprendimiento educativo se necesita sensibilizar a los estudiantes, realizando trabajos productivos que reflejen y respondan a su entorno, iniciar procesos de aprendizajes para incrementar los conocimientos de los estudiantes lo que les permitirá ser más conscientes de su realidad y tener un nivel más competitivo.

Además señala que el Estado debe apoyar el trabajo de los jóvenes emprendedores por medio de asesoramiento técnico en los aspectos económico, productivo y comercial y así estimular la iniciativa de los estudiantes.

Por otro lado, Vallmitjana. (2015). También refuerza el resultado obtenido en el post test, porque en su investigación denominada “La actividad emprendedora de los graduados” del departamento de gestión empresarial de la Universidad Ramon Llull. Concluye que: El impulso del emprendimiento en las escuelas es un medio para identificar, analizar y evaluar las oportunidades, es tener el coraje de averiguar por sí mismo las

posibles formas de buscar recursos para luego combinarlos, conocer y aplicar estrategias para la puesta en marcha de proyectos empresariales.

El impulso del emprendimiento busca la generación de empresas que permitan el progreso y desarrollo económico y social del país, porque dichas empresas generan puestos de trabajo y por ende la mejora de todos quienes son parte de ella. Es necesario la formación y orientación del emprendedor para mejorar su nivel de disciplina, exigencia y equilibrio emocional para afrontar las dificultades y sobre todo la capacidad y predisposición para superarse e innovar constantemente.

Por lo tanto se comprueba que la adecuada aplicación del emprendimiento educativo permite que los estudiantes logren aprender temas de gestión empresarial en bien del área de educación para el trabajo.

Análisis de resultado del cuarto objetivo específico.

Evaluar el nivel de significancia a través de un pre y post test.

En relación al análisis de este resultado, evaluar el nivel de significancia a través de un pre y post test del grupo experimental. Se observa que los resultados del post test son superiores al pre test por lo tanto la aplicación del emprendimiento educativo logra los aprendizajes de los estudiantes del área de educación para el trabajo siendo dichos resultados superiores y significativos, esto porque antes de la toma de la prueba del post test hubo

talleres de aprendizaje en los que se aplicó el desarrollo de los temas del emprendimiento educativo como estrategia para el logro de los aprendizajes en el área de educación para el trabajo.

Obteniendo como consecuencia los gráficos en el que se muestran los resultados del pre test y post test del grupo experimental y tenemos que en la pre test el 74% (17 estudiantes) estaban en el nivel inicio, mientras que en la post test 0% (0 estudiantes) se encontraban en el nivel inicio. También tenemos que en la pre test el 17% (4 estudiantes) se situaban en el nivel proceso, mientras que en la post test 13% (3 estudiantes) se estaban ubicados en el nivel proceso. Para el siguiente nivel superior tenemos que en el pre test el 9% (2 estudiantes) se encontraban en el nivel previsto, mientras que en la post test 22% (5 estudiantes) se encontraban en el nivel previsto. Por último el pre test 0% (0 estudiantes) se ubicaban en el nivel satisfactorio y en la prueba post test el 65% (15 estudiantes) se hallaban en el nivel satisfactorio.

Por otro lado en los resultados del pre y post test del grupo control, se observa que los resultados son iguales al del post test, no se evidencia ningún cambio favorable en su aprendizaje, esto debido a que en dicho grupo no se aplicó los talleres de aprendizajes relacionado a temas del emprendimiento educativo como estrategia en beneficio de los aprendizajes de los estudiantes.

En los gráficos se muestran los resultados del pre test y post test del grupo control y tenemos que en el pre test el 70% (16 estudiantes) estaban en el

nivel inicio, y en la post test 65% (15 estudiantes) se encontraban en el nivel inicio. También tenemos que en el pre test el 26% (6 estudiantes) se situaban en el nivel proceso, y también en el post test 26% (6 estudiantes) se situaban en el nivel proceso. Para el siguiente nivel superior tenemos que en el pre test el 4% (1 estudiante) se encontraban en el nivel previsto, mientras que en la post test 9% (2 estudiantes) se encontraban en el nivel previsto. Por último el pre test 0% (0 estudiantes) se ubicaban en el nivel satisfactorio y en la prueba post test el 0% (0 estudiantes) se hallaban en el nivel satisfactorio.

Estos resultados son comparados con otras investigaciones realizadas, como es el caso de Zorrilla. D. (2015). Que en su tesis titulada: “Factores que contribuyeron a la sostenibilidad de los micro emprendimientos juveniles en el distrito de San Juan de Lurigancho. caso: proyecto jóvenes pilas del programa de empleo juvenil de Inpet”. Concluye que: Es durante la juventud donde se inician las aspiraciones personales y la independencia económica por lo que es necesario implementar espacios en las escuelas con fines de impartir y cultivar las actitudes emprendedoras para así tener jóvenes comprometidos y responsables con su futuro, jóvenes capaces de crear su fuente de trabajo y que esta se haga sostenible con el pasar del tiempo.

Es necesario que todo emprendedor se fije metas, planes y tenga objetivos a futuro, esto le permitirá trabajar incansablemente hasta alcanzar las metas trazadas.

Análisis de la Hipótesis de la investigación.

La aplicación del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes mejora significativamente el área de educación para el trabajo en los estudiantes del 3° grado “G” de secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga”

Por lo tanto se logra afirmar la presente hipótesis, cuyos resultados positivos se obtuvo luego de la aplicación del emprendimiento educativo, en los que se les dio a conocer temas sobre gestión empresarial que todo emprendedor debe saber, manejar y aplicar.

A esto contribuye Gallego. (2014). En lo que afirma que emprender es una actitud ante la vida, es un camino para alcanzar anhelos y metas, con mucho esfuerzo y dedicación, además señala que emprender no se limita simplemente a crear una empresas sino que implica actitud, pasión y entrega por lograr los sueños. Señala también que es necesario incidir en la motivación constante en nuestros alumnos para que ellos logren entender que conocer y aplicar temas de emprendimiento educativo les ayudará en su desarrollo personal.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

6.1. CONCLUSIONES.

Posterior a la aplicación del emprendimiento educativo, llevado a cabo en 12 sesiones, se llegó a las siguientes conclusiones:

El resultado de la prueba pre test del grupo experimental dio conocer que el 74% conformado por 17 estudiantes se encontraban en el nivel inicio dentro de un intervalo de nota de 0 - 10, un resultado con un rendimiento muy bajo. Así mismo en el grupo control la prueba pre test dio como resultado que el 70% conformado por 16 estudiantes se encontraban en el nivel inicio, estando dentro de un intervalo de nota de 0 - 10, siendo esto un resultado con un rendimiento muy bajo.

Se realizó de manera satisfactoria la aplicación de la estrategia del emprendimiento educativo en el grupo experimental con 12 sesiones, el avance fue sistemático y progresivo, alcanzando resultados muy satisfactorios y se tuvo la participación masiva de los estudiantes del 3° “G” de educación secundaria de la I.E. “Mariscal Luzuriaga” distrito de Casma – 2018.

Se evidenció en los resultados de la prueba post test del grupo experimental que el 65% conformado por 15 estudiantes lograron alcanzar el nivel satisfactorio estando dentro de un intervalo de nota de 18 - 20, un resultado

con un rendimiento muy alto. A su vez en el grupo control la prueba post test dio como resultado que el 0% conformado por 0 estudiantes se ubicaban dentro del nivel satisfactorio, esto demuestra que la aplicación de la estrategia del emprendimiento educativo trae buenos resultados en bien de los aprendizajes de los estudiantes dentro del área de educación para el trabajo.

Luego de evaluar la prueba pre test y post test quedó rechazada la hipótesis nula, en consecuencia se comprobó la validez de la hipótesis alterna, se demostró que la aplicación del emprendimiento educativo para el logro de los aprendizajes mejora significativamente el área de educación para el trabajo, tal como se aprecia en los resultados de la prueba de rangos con signo de Wilcoxon donde: $p = 0,000$. Es decir que hay una diferencia enorme del conocimiento del emprendimiento educativo obtenido en los resultados del pre test y post test tanto del grupo experimental como del grupo control. En resumen queda aceptada la hipótesis.

6.2. RECOMENDACIONES.

Luego de conocer las conclusiones del presente informe de investigación se recomienda lo siguiente:

Que se promueva y concientice a nivel de todos los estudiantes la importancia de conocer y aplicar los temas de emprendimiento educativo porque esto permitirá el logro de los aprendizajes del área de Educación para el Trabajo y así obtener mejores resultados.

Dar la posibilidad de que estudiantes conformados en equipos de trabajo elijan el bien o servicio que desean producir y aplicar en ello todos los conocimientos adquiridos del emprendimiento educativo, esto les dará la posibilidad a los estudiantes para que puedan participar en concursos de emprendimiento que organiza el ministerio de educación.

A los docentes del área de educación para el trabajo de la I.E. “Mariscal Luzuriaga”, reflexionar sobre su práctica pedagógica para incidir en la enseñanza del emprendimiento educativo, aplicando diferentes estrategias de tal manera se logre que el estudiante tome mayor interés y se sienta motivado de aprender, por medio de la teoría y práctica, con ello se busca que los estudiantes conozcan y manejen temas sobre gestión empresarial con fines de insertarse en el mercado laboral de modo dependiente o generar su propio puesto de trabajo.

Promover actividades de elaboración y ejecución de proyectos productivos en los que se involucre a los padres de familia de tal manera que ellos sean parte del proceso de aprendizaje de sus hijos, y surja de ello la posibilidad de iniciar un pequeño negocio que a futuro les de buenos resultados como es la creación de una empresa familiar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Antón, P. J., Flores, A. A. M., & Garduño, A. C. (2009). Empresa en el aula.

Recuperado en: <https://ebookcentral.proquest.com>

Bustamante, E. S. (2009). La empresa. Recuperado en:

<https://ebookcentral.proquest.com>

Chang (2009) Contra viento y marea / ser emprendedor en el Perú / Congreso

Perú incuba 2009. Recuperado en :

<http://peruincuba.net/portal/pdfs/2009/34.pdf>

Chiavenato I. (2014). Administración de los recursos humanos / El capital humano

de las organizaciones. Novena Edición. Recuperado en:

<https://issuu.com/fanypacheco/docs/244308029-chiavenato-administracion>

Daft, R. (2006). La experiencia del liderazgo. Tercera Edición. Recuperado en:

<https://www.urbe.edu/UDWLibrary/InfoBook.do?id=10969>

Educación emprendedora: programa talos para el desarrollo de la iniciativa

emprendedora en ciencias de la educación. (2015). Recuperado en:

<https://ebookcentral.proquest.com>

Fe y Alegría. (2009). Formación para el trabajo. Editorial Corripio. Recuperado en:

http://www.feyalegria.org/images/acrobat/Formacion_para_el_Trabajo.pdf

Grupo Romero. Manual de capacidades emprendedoras para el docente facilitador.

Recuperado en:

http://aula.mass.pe/sites/default/files/manuales/manual_capacidades_emprendedoras.pdf

IDEP Instituto para la investigación y el desarrollo pedagógico. (2015).

“Emprendimiento escolar y bilingüismo en los colegios de Bogotá”.

Recuperado en:

http://www.idep.edu.co/sites/default/files/archivo_magazine/Magazin%20Aula%20Urbana%20Edicion%20No%2082.pdf

MINEDU (2005). “Diseño Curricular Nacional de Educación Básica Regular” –

Proceso de Articulación. Firmart S.A.C. Recuperado en:

<http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/DisenoCurricularNacional.pdf>

MINEDU (2009). “Guía de ideas y planes de negocio” - DIGESUTP Recuperado

en: <http://www.minedu.gob.pe/minedu/archivos/a/002/06-bibliografia-para-etp/6-gipneg.pdf>

Ministerio de Educación Nacional República de Colombia (2011). Guía 39 - La

cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos.

Recuperado en:

<file:///G:/TESIS%20POR%20PARTES/LIBROS%20DE%20EMPRESARIADO/libro%20de%20emprendimiento%20educativo.pdf>

Ministerio de Educación. (2016). “Currículo Nacional de la Educación Básica”.

Biblioteca Nacional del Perú N° 2016-10608.

MTPE Ministerio de Trabajo y Promoción Del Empleo. (2017). Guía para

desarrollar plan de negocios y búsqueda de financiamiento. Recuperado

de:

https://www.trabajo.gob.pe/migrante/pdf/2017/guia_negocio_busqueda_financiera_2017.pdf

Muñoz & Vera. (2016) “Fomentando la cultura del emprendimiento en estudiantes del primer ciclo del colegio Ied Fernando Mazuera Villegas, Sede C”

Recuperado en:

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/6692/tesis164pdf?sequence=1>

Otero. (2015). Diseño de un modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria en grados 10° y 11° de estratos 1,2 y 3 en Colombia.

Universidad de los Andes. Recuperado en:

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/5295/1/Tesis_maestria.pdf

Otoniel, A. T. (2015). “Promoviendo Actitudes de Emprendimiento en Estudiantes de Educación Media General”. Facultad de Educación de la Universidad

de Carabobo. Recuperado en:

<http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/2355/taguiar.pdf?sequence=3>

Perú, Ministerio de la Producción (2015). “Emprendedor Peruano, oportunidades para el crecimiento empresarial” Recuperado en:

<https://www.citepapa.pe/wp-content/uploads/2017/10/EL-EMPREENDEDOR-PERUANO.pdf>

- Polanco, B. Y. (2015).** Base teóricas de la Educación para el Trabajo. Universidad de Carabobo facultad de ciencias de la educación. Recuperado en: <https://guao.org/sites/default/files/biblioteca/Bases%20te%C3%B3ricas%20de%20la%20Educaci%C3%B3n%20para%20el%20Trabajo.pdf>
- Prieto, G. M. Á., Álvarez, M. J. C., & Herráez, V. P. (2013).** Empresa e iniciativa emprendedora. Recuperado en: <https://ebookcentral.proquest.com>
- Psicología del aprendizaje. (2014). Recuperado en: Retrieved from <https://ebookcentral.proquest.com>
- Responsabilidad social empresarial: decisiones, reflexiones y casos de estudio.** (2017). Recuperado en: <https://ebookcentral.proquest.com>
- Rodríguez & Otros (2017).** Material didáctico de Economía y empresa N° 3. Educar para emprender – Guía didáctica de educación emprendedora en primaria. Universidad de la Rioja. / Publicaciones.unirioja.es
- Serilla & otros. (2017).** “Global Entrepreneurship Monitor” Perú 2016 – 2017. Centro de desarrollo emprendedor. Esan Ediciones. Recuperado en: <https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2017/10/12/GEM%202016-2017%20VF.pdf>
- Silva, J. (2013).** Emprendedor, crear su propia empresa. Primera Edición. Alfaomega grupo editor S.A. de C.V. México. Recuperado en: <https://es.scribd.com/document/357524034/Emprendedor-Crear-Su-Propia-Empresa>

SUNAT (2019). Legislación Tributaria “Comprobantes de pago” Recuperado de:

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/comprob/index.html>

SUNAT IAT (2019). Cultura Tributaria y Aduanera. Recuperado de:

<http://cultura.sunat.gob.pe/cultura/que-es-cultura-tributaria-y-aduanera>

Universidad del Pacífico. (2012). Guía del emprendedor escolar. Imagina, atrévete a

aprender. Recuperado en: <file:///C:/Users/hp/Downloads/323.pdf>

Urbano & Toledano (2014) Invitación al emprendimiento, una aproximación a la

creación de empresas. Primera Edición digital en lengua castellana.

Editorial UOC. Recuperado en:

<https://books.google.com.pe/books?id=QjgpAwAAQBAJ&pg=PT205&dq>

[=Garrido+\(2011\)+Invitaci%C3%B3n+al+emprendimiento:++Una+aproxi](https://books.google.com.pe/books?id=QjgpAwAAQBAJ&pg=PT205&dq)

[maci%C3%B3n+a+la+realidad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjI-e-](https://books.google.com.pe/books?id=QjgpAwAAQBAJ&pg=PT205&dq)

[Wg7riAhURJ7kGHSt5AykQ6AEIKDAA#v=onepage&q=Garrido%20\(20](https://books.google.com.pe/books?id=QjgpAwAAQBAJ&pg=PT205&dq)

[11\)%20Invitaci%C3%B3n%20al%20emprendimiento%3A%20%20Una%](https://books.google.com.pe/books?id=QjgpAwAAQBAJ&pg=PT205&dq)

[20aproximaci%C3%B3n%20a%20la%20realidad&f=true](https://books.google.com.pe/books?id=QjgpAwAAQBAJ&pg=PT205&dq)

Vallmitjana. (2015) “La actividad emprendedora de los graduados” Universidad

Ramon Llull. Departamento de Gestión Empresarial. Recuperado en:

<https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/145034/Tesis%20Nuri>

[a%20Vallmitjana%20Palau.pdf?sequence=1](https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/145034/Tesis%20Nuri)

CUESTIONARIO DEL EMPRENDIMIENTO EDUCATIVO (ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)

Cuestionario dirigido a los estudiantes de educación secundaria.

Instrucciones: Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con una aspa (X) la respuesta que considere correcta.

1. EL EMPRENDIMIENTO EDUCATIVO ES:

- a) Es la manera de pensar y actuar en búsqueda de iniciar un proyecto.
- b) Es crear diversos modelos de negocio en la etapa escolar.
- c) Es llevar en marcha un pequeño negocio con los amigos del colegio.

2. CARACTERÍSTICAS DEL ESTUDIANTE EMPRENDEDOR.

- a) Pasivo, conformista, soñador.
- b) Proactivo, eficiente, optimista.
- c) Eficaz, pausado, confiado

3. SE BUSCA UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA:

- a) Aumentar más negocios y ganancias en el mercado.
- b) Generar ganancias de los dueños y los socios.
- c) Cubrir una necesidad y generar utilidades.

4. DEFINA EL TERMINO EMPRESA

- a) Es la unidad económica donde se combina el capital, el trabajo y la materia prima.
- b) Es el lugar donde trabajan profesionales universitarios, técnicos y obreros.
- c) Es el espacio acondicionado con tecnología para transformar la materia prima.

5. ELIJA LA SECUENCIA PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA.

- a) Reunión de socios, determinar el monto a abonar, elegir el gerente.
- b) Elegir la razón social, registrarlo en la SUNARP, licencia de funcionamiento.
- c) Elegir la ubicación de la empresa, escoger maquinarias, contratar al personal.

6. LA IDEA DE NEGOCIO ES:

- a) La imaginación para mejorar el diseño del negocio.
- b) Crear una tendencia de moda que respondan a las estaciones del año.
- c) El producto a vender que se espera posicionarlo al mercado.

7. ELIJA LA SECUENCIA DEL PROCESO PRODUCTIVO:

- a) Elegir el modelo, comprar los materiales, transformar la materia prima.
- b) seleccionar los quipos a utilizar, comprar los materiales, definir el modelo.
- c) Contratar personal, comprar maquinarias, distribuir el producto.

8. LOS COSTOS FIJOS DEL PROCESO PRODUCTIVO SON:

- a) Sueldos, alquileres, servicio de internet.
- b) Salarios, suministros, materia prima
- c) Equipos, maquinarias, servicio de cable Tv.

9. SE ENTIENDE POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO A:

- a) El croquis que se utiliza para ubicar a los clientes y llevarles su producto.
- b) La ruta por donde se va distribuir los productos para su respectiva venta.
- c) El medio físico o virtual por el cual llega el producto hasta el consumidor.

10. SOBRE EL COMPROBANTE DE PAGO, LA BOLETA DE VENTA ES:

- a) Un documento que tiene valor monetario y certifica la compra.
- b) Un documento que refleja la compra y asegura el pago del IGV.
- c) Un documento que deberíamos exigir pero no tiene valor.

Nómina de Estudiantes
Grupo Experimental – 3° “G”

1. Aranda Urbina Alex
2. Arévalo Aparicio Luis.
3. Caballero Gonzales Giovanna
4. Casas Gonzales Anderson
5. Céspedes Granados André
6. Cruz Cadillo, Nayely Tatiana
7. Cruz Rodriguez Darla
8. Estrada Carhuayano, Jesús
9. Estrada Flores, Giovani Jesús
10. Figueroa García Alex.
11. García Choque, Luis Fernando
12. Luna Ulario Roland
13. Milla Mendoza Liliana
14. Minchán Díaz Kevin
15. Paz Mimbela, José Rogelio
16. Paz Ramos, Cielo Dayanna
17. Ramirez Berrospi, Dannielly Belén
18. Ramos Camacho, Jampol Omar
19. Rocca Neyra Fabiola
20. Rubino Eustaquio, Hernan Angel
21. Soto Durand Juan
22. Vargas Solis Alex.
23. Zorrilla Osorio, Andy Brian

Nómina de Estudiantes
Grupo Control – 3° “A”

1. Arteaga Ramirez, Hugo Alexis Julian
2. Barrera Jimenez, Anyela Briggitt
3. Barreto Cadillo, Ivan Jesus
4. Caballero Figueroa, Jorge Luis
5. Campos Carrasco, Sandra Paola
6. Carhuanco Rodriguez, Naily Fabia
7. Coral Cordero, Luis Fernando
8. Cordero Ramirez, Claudia Alejandra
9. Cueva La Torre, Jhorman Jerson
10. De La Cruz Gomez, Olga Milagros
11. Flores Bernardo, Celeste Carolina
12. Guerrero Reduciendo, Nilson Yonatan
13. Huamán Romero, Victor Luis
14. Julca Infantes, Kevin Jeferson
15. Julca Necochea, Marco Antonio
16. Lago Hualancho, Joselin Eedita
17. Leyva Zavaleta, Joseph David
18. Mejia Ramos, Royel Edinson
19. Minaya Vega, Alfredo Anderzon
20. Montero Bahamondi, Dasy Daphne Mitsuy
21. Patricio Gomez, Juan Erik
22. Rocca Garcia, Isabel Rosario
23. Ruiz Natividad, Alejandra Victoria

E. "MARISCAL LUZURIAGA" - CASMA
MESA DE PARTES

Nº FOLIOS	FECHA	HORA
07	14/12/18	

RECEPCIÓN
EXP N° 2380

CARTA DE PRESENTACIÓN

"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"

Chimbote, 07 de diciembre 2018

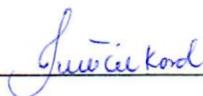
Mg. WHION TUYA LEÓN.
Director de la I.E. Mariscal Luzuriaga
CASMA.

De mi consideración:

Es un placer dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo y hacer de su conocimiento que el motivo de la presente tiene por finalidad regularizar la ejecución de la investigación: ***"APLICACIÓN DE TALLERES DE EMPRENDIMIENTO EDUCATIVO EN EL LOGRO DE LOS APRENDIZAJES DE LOS ESTUDIANTES DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA "MARISCAL LUZURIAGA" DISTRITO DE CASMA - 2018"***. Trabajo que vengo desarrollando con el apoyo de la escuela profesional de educación de la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

En espera de su amable consideración, quedo de usted muy agradecida.

Atentamente.



Celia G. Caururo Coral.

SESION DE APRENDIZAJE N° 1

“RECONOCE LA PROPUESTA DE VALOR DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 13 al 17 de agosto del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Reconoce las características de la propuesta de valor de su producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles son las características que hacen único al producto? - ¿Por qué algunos productos son mejores que otros? - ¿De qué depende que ciertos productos estén más baratos que otros?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué pasaría si un determinado producto sería igual en todo lugar? - ¿Qué sucede si no se innova los productos en una empresa? - ¿Se podrá reemplazar la materia prima de un producto determinado?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy reconoceremos la propuesta de valor de un “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Propuesta de valor” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo de la propuesta de valor de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 13 de agosto del 2018

SESION DE APRENDIZAJE N° 2

“IDENTIFICAMOS EL SEGMENTO DE CLIENTES DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 20 al 24 de agosto del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Identifica el segmento de clientes a quien estará dirigido el producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Las empresas antes de producir conocerán a sus clientes? - ¿Todos los clientes poseen los mismos gustos y preferencias? - ¿Los clientes tendrán las mismas características en la costa, sierra y selva?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué pasaría si la empresa produce un mismo producto para toda la población? - ¿Qué sucede si la empresa no segmenta la producción? - ¿Cuáles serían las consecuencias si la empresa no conoce a sus clientes?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy identificamos el segmento de clientes del “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Segmento de clientes” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del segmento de mercado de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 20 de agosto del 2018

SESION DE APRENDIZAJE N° 3

“DETERMINAMOS LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 27 al 31 de agosto del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Determina los canales de distribución por los que comercializará el producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles son las formas en las que llega el producto al consumidor? - ¿Qué medios conocen para llevar el producto de un lugar a otro? - ¿Qué medio de distribución es más usual?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué pasaría si los medios de transporte dejan de funcionar? - ¿Qué sucede con la distribución del producto en caso de desastres naturales? - ¿Existirá una distribución virtual del producto?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy determinaremos los canales de distribución del “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Canales de distribución” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo de los canales de distribución de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 27 de agosto del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 4

“CONOCEMOS LAS CARACTERÍSTICAS DE LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confeción Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 3 al 7 de setiembre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Conocemos las características para una buena relación con los clientes del producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál será la forma adecuada de tratar al cliente? - ¿Todos los clientes tienen las mismas características? - ¿Será necesario conocer al cliente?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué pasaría si no conocemos a los clientes? - ¿Cuáles serían las consecuencias de una mala atención? - ¿Regresa o no un cliente mal atendido?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy conoceremos las características para la buena relación con los clientes del “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Relación con los clientes” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema conocemos las características de la relación con los clientes de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 03 de setiembre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 5

“IDENTIFICAMOS LAS FUENTES DE INGRESO DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confeción Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 10 al 14 de setiembre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Identificamos las fuentes de ingreso del producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es el medio de pago más usado para obtener un producto? - ¿Qué medio de pago conoces? - ¿Las tarjetas de crédito son un medio de pago?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué pasaría si no existiera el dinero? - ¿se podrá hacer compras con las tarjetas de crédito? - ¿Se podrá hacer pagos virtuales?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy identificamos las fuentes de ingreso del “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Relación con los clientes” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema conocemos las fuentes e ingreso de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 10 de setiembre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 6

“RECONOCEMOS LOS RECURSOS CLAVE DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 17 al 21 de setiembre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Reconocemos los recursos clave para obtener el producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles serán los equipos con los que debe contar toda empresa? - ¿Será necesario que las empresas cuenten con local propio? - ¿será necesario contar con técnicos y profesionales especializados?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué pasaría si la empresa no cuenta con un local propio? - ¿Cómo se reemplaza la ausencia de una maquinaria para la producción? - ¿Se podrá tomar los servicios de técnicos sólo por temporadas?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy reconocemos los recursos clave para obtener el “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Recursos clave” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema los recursos clave de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 17 de setiembre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 7

“CONSTRUIMOS LAS ACTIVIDADES CLAVE DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 24 al 28 de setiembre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Construimos la secuencia de las actividades clave para obtener el producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Existirá una secuencia de las actividades para producir un producto? - ¿Las empresas diseñarán cada una de las actividades que realizan? - ¿Qué entienden por el término diseño de actividades?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué sucedería si en las empresas no existirían las especificaciones técnicas? - ¿Qué pasaría si en la hora del trabajo cada colaborador hace lo que quiere? - ¿Será normal que cada trabajador inicie sus actividades a la hora que desee?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy construimos la secuencia de las actividades clave para obtener el “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Actividades clave” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema los Actividades clave de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 24 de setiembre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 8

“CONOCEMOS A LOS SOCIOS CLAVE DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 01 al 05 de octubre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Conocemos a todos los socios claves necesarios para obtener el producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Quiénes serán los aliados de una empresa? - ¿Las empresas contarán con personas estratégicas para su desarrollo? - ¿Será necesario que la empresa cuente con socios?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué sucedería si la empresa no cuenta con socios? - ¿Qué pasaría si la empresa quiere trabajar sola? - ¿Será normal que la empresa no dependa de otras organizaciones?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy conoceremos a los socios clave para obtener el “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Socios clave” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema los Socios clave de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 01 de octubre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 9

“IDENTIFICAMOS LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE UN PROYECTO PRODUCTIVO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° "G".
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 08 al 12 de octubre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Escribe un listado de la estructura de costos para obtener el producto.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué tipo de gasto tendrá la empresa? - ¿Producir un bien o servicio trae como consecuencia pagar tributos? - ¿A los colaboradores se les tiene que pagar beneficios?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué sucedería si la empresa no realiza un listado de los gastos q tendrá? - ¿Qué pasaría si la empresa no paga tributos? - ¿Será necesario que se realicen los pagos de beneficios?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy identificamos la estructura de costos para obtener el “Cojín en forma de huesito” en el modelo CANVAS para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Estructura de costos” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema estructura de costos de su producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 08 de octubre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 10

“CONOCEMOS LOS PASOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 15 al 19 de octubre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Realiza un círculo concéntrico con los pasos para la creación de una empresa.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles son los pasos para constituir una empresa? - ¿Es necesario solicitar licencia de funcionamiento? - ¿Cuántos socios debe tener la empresa?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué sucedería si la empresa no cuenta con número de RUC? - ¿Qué pasaría si la empresa no se inscribe a los registros públicos? - ¿Qué diferencia hay entre razón social y nombre comercial?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy conoceremos los pasos para la creación de una empresa para el emprendimiento educativo. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Pasos para la creación de una empresa” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema pasos para la creación de una empresa del producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 15 de octubre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 11

“RECONOCEMOS LAS CARACTERÍSTICAS DEL ESTUDIANTE EMPRENDEDOR”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 22 al 26 de octubre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Describe las características del estudiante emprendedor.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿El estudiante emprendedor debe tener ideas de negocio? - ¿Es la perseverancia una característica del emprendedor? - ¿El emprendedor educativo debe desenvolverse solo en el colegio?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué sucedería si el emprendedor educativo no tuviera visión a futuro? - ¿Qué pasaría si el emprendedor no es líder? - ¿Será cierto que los estudiantes deben tener característica de emprendedor?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy reconoceremos las características del estudiante emprendedor. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Características del emprendedor educativo” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema Características del emprendedor educativo del producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 22 de octubre del 2018

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 12

“CONOCEMOS LA IMPORTANCIA DE LOS COMPROBANTES DE PAGO”

I. DATOS INFORMATIVOS:

AREA	:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
ESPECIALIDAD	:	Confección Textil
UNIDAD	:	Conocemos el emprendimiento educativo por medio del modelo CANVAS
GRADO/SECCIÓN	:	3° “G”.
DURACIÓN	:	90 min
DOCENTE	:	Celia Graciela Caururo Coral.
FECHA	:	Del 29 de octubre al 02 de noviembre del 2018

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJES:

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	EVIDENCIAS	INSTRUMENTO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	CREA PROPUESTAS DE VALOR	Determina los recursos que se requieren para elaborar una propuesta de valor y genera acciones para adquirirlos. Formula un plan de acción para elaborar la propuesta de valor considerando alternativas de solución ante contingencias o situaciones imprevistas.	Realiza un mapa conceptual sobre los comprobantes de pago.	Cuestionario

III. ENFOQUES TRANSVERSALES:

N°	ENFOQUES	ACTITUDES QUE SE DEMUESTRAN
01	Ambiental	Cuidado del medio ambiente / búsqueda de la excelencia.

IV. EJES ESTRATÉGICOS DEL CURRÍCULO REGIONAL.

EJE	DEMANDA	NECESIDADES DE APRENDIZAJE REGIONAL (NAR)

V. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN:

¿QUÉ NECESITAMOS HACER ANTES DE LA SESIÓN?	¿QUE RECURSOS O MATERIALES SE UTILIZARÁN EN ESTA SESIÓN?
Programar, organizar las actividades a desarrollar, seleccionar las actividades de aprendizaje.	Copias, lápices, borrador, cuaderno de apuntes. etc.

VI. MOMENTOS:

MOMENTOS	PROCESOS PEDAGÓGICOS	SECUENCIA DIDÁCTICA (ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE)
INICIO	MOTIVACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - La docente saluda respetuosamente a los estudiantes. - Acuerdan dos normas de convivencia. (Estar atentos a las recomendaciones de la profesora y respetar las opiniones de sus compañeros.)
	SABERES PREVIOS	<p>Los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Han escuchado hablar sobre los comprobantes de pago? - ¿En qué casos se emiten los comprobantes de pago? - ¿Conoces algún tipo de comprobante de pago?

	CONFLICTO COGNITIVO	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué sucedería si la empresa no emite comprobantes de pago? - ¿Qué pasaría si no hay sistema para la misión de comprobantes? - ¿Qué pasa si no pido comprobante al momento de la compra?
	PROPÓSITO Y ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Menciona el propósito: Hoy conoceremos la importancia de los comprobantes de pago. - Se organizan en equipos y trabajan en cooperativamente.
DESARROLLO	<p>CONSTRUCCIÓN DE LOS APRENDIZAJES</p> <p>APLICACIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Leen un texto informativo “Importancia de los comprobantes de pago” ✚ Dialogan e interpretan en grupo sobre el tema propuesto en el material de trabajo. ✚ La docente precisa el significado de cada uno de los temas. ✚ La docente aclara algunas dudas. ✚ Inician el desarrollo del tema Importancia de los comprobantes de pago del producto “Cojín en forma de Huesito”. ✚ Se guían del material de trabajo. ✚ La docente realiza frecuentemente la retroalimentación.
CIERRE	<p>TRANSFERENCIA DE LOS APRENDIZAJES.</p> <p>METACOGNICIÓN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responden a las preguntas: ¿Qué aprendí?, ¿Qué medios y estrategias utilicé para construir mi aprendizaje? ¿Qué dificultades tuve para construir mi aprendizaje? ¿Cómo puedo aplicar a mi vida diaria lo que aprendí? ¿Cómo me he sentido? ¿Qué haré desde ahora en adelante con lo aprendido?

VII. EVALUACIÓN / INSTRUMENTO:

VIII. PARA TRABAJAR EN CASA:

IX. REFLEXIONES SOBRE LOS APRENDIZAJES:

Recuerda las actividades que has realizado y las respuestas que has obtenido de los estudiantes según los desempeños que estaban previstos desarrollar.

- ✚ ¿Qué avances tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué dificultades tuvieron mis estudiantes?
- ✚ ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ✚ ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Casma, 29 de octubre del 2018