



ESCUELA DE POSGRADO

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Programa de gestión empresarial Empresarios Junior y su
eficacia en el desarrollo de competencias empresariales en
estudiantes de 5° de secundaria de las Instituciones
Educativas de Comas – UGEL 04 - 2015

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

Doctor en Educación

AUTOR:

Mgr. Raúl Collas Robles

ASESOR:

Dr. Luis Alberto Nuñez Lira

SECCIÓN

Educación e Idiomas

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Innovaciones Pedagógicas

PERÚ - 2017

Página del jurado

Dra. Nancy Cuencas Robles
Presidenta

Dr. Noel Alcas Zapata
Secretario

Dr. Mitchell Alarcón Díaz
Vocal

Dedicatoria

A mi familia y en especial a mi hija Marcela Milagros por transmitirme esa fuerza invisible que me impulsa a cumplir mis metas y anhelos

Agradecimiento

A los profesores de la universidad por su colaboración que ha hecho posible el desarrollo de la investigación.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Raúl Collas Robles estudiante del Programa de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificado con DNI N° 000000 con la tesis titulada “Programa de gestión empresarial Empresarios Junior y su eficacia en el desarrollo de competencias empresariales en estudiantes de 5° de secundaria de las Instituciones Educativas de Comas – UGEL 04 - 2015”.

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado; es decir no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que fue publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César vallejo.

Lima Norte, mes 2016.

Raúl Collas Robles
DNI: 10399301

Presentación

Señores miembros del jurado:

Pongo a su disposición la tesis “Programa de gestión empresarial Empresarios Junior y su eficacia en el desarrollo de competencias empresariales en estudiantes de 5° de secundaria de las Instituciones Educativas de Comas – UGEL 04 - 2015”, para optar el grado de Doctor en Educación, en cumplimiento a las normas establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo.

El estudio presenta siete secciones, la primera es la Introducción en la que se describe el problema de investigación, justificaciones antecedentes objetivos e hipótesis que dan los primeros conocimientos del tema, así como fundamenta el marco teórico, en la segunda sección presenta los componentes metodológicos, en la tercera sección presenta los resultados, seguidamente en la cuarta sección presenta la discusión del tema, para en la quinta sección exponer las conclusiones, en la sexta sección se presentan las recomendaciones y en la séptima sección se adjunta las referencias bibliográficas y demás anexos.

En busca que esta tesis se ajuste a las exigencias establecidas con todo trabajo científico, espero sus sugerencias para mejorar la calidad de mi trabajo.

El autor

Índice

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Lista de tablas	x
Lista de figuras	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii
I. INTRODUCCIÓN	
1.1 Antecedentes	15
1.1.1. Antecedentes internacionales:	15
1.1.2. Antecedentes nacionales:	19
1.2. Fundamentación científica	21
1.2.1. Programas de intervención educativa	21
1.2.2. Competencias empresariales	24
1.2.3. Clasificación de las competencias	26
1.2.4. Desarrollar competencias	28
1.2.5. Modelo de Gestión por Competencias	30
1.3. Marco conceptual	34
1.4. Justificación	36
1.4.1. Justificación teórica	36
1.4.2. Justificación práctica	36
1.4.3. Justificación metodológica	36
1.5. Realidad Problemática:	37
1.6. Formulación del problema	40
1.6.1. Problema General	40
1.6.2. Problemas específicos	40
1.7. Hipótesis	40
1.7.1. Hipótesis General	40

1.7.2. Hipótesis específicas	41
1.8. Objetivos	41
1.8.1. Objetivo general	41
1.8.2. Objetivos específicos	41
II. MARCO METODOLÓGICO	
2.1 Identificación de variables	44
2.1.1 Variable independiente: Programa de gestión empresarial Empresarios Junior	44
2.1.2 Variable dependiente: Capacidades empresariales	44
2.2 Operacionalización de variables	44
2.3 Metodología	45
2.3.1 Tipo de estudio	45
2.3.2 Diseño de investigación	45
2.4 Población, muestra y muestreo	46
2.4.1 Población	46
2.4.2 Muestreo	46
2.4.3 Muestra	47
2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	47
2.5.1 Técnicas:	47
2.5.2 Instrumento:	48
2.6 Validación y confiabilidad del instrumento	48
2.6.1 Validez del instrumento	48
2.6.2 Confiabilidad de Instrumento	49
2.7 Procedimiento de recolección de datos	49
2.8 Método de análisis de datos	49
2.8.1 Organización de los datos	49
2.8.2 Presentación de resultados:	50
2.8.3 Análisis estadístico de los datos:	50
III. RESULTADOS	
3.1. Descripción de resultados:	52
3.1.1 Programa Empresarios Junior	52
3.1.2 Desarrollo de capacidades empresariales	53
3.2 Análisis estadístico del desarrollo de capacidades empresariales	55

3.2.1 Capacidad de realización	55
3.2.2. Capacidad de planificación	58
3.2.3 Capacidad de relacionarse socialmente	60
3.2.4 Desarrollo de capacidades empresariales	63
IV. DISCUSION	66
V. CONCLUSIONES	70
VI. SUGERENCIAS	72
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74
ANEXOS	
Anexo A. Matriz de consistencia	83
Anexo B. Instrumento 1	84
Anexo C. Instrumento 2	85
Anexo D. Análisis de confiabilidad del instrumento	86
Anexo E. Programa Empresarios Junior	87
Anexo F. Base de datos	155

Lista de tablas

	Paginas
Tabla 1. Desarrollo de capacidades empresariales	45
Tabla 2. Población y muestra de estudio. Estudiantes de IE de la UGEL 04	47
Tabla 3. Técnicas	47
Tabla 4. Instrumentos	48
Tabla 5. Confiabilidad de instrumento	48
Tabla 6. Estadísticas de fiabilidad	49
Tabla 7. Desarrollo del Programa Empresarios Junior	52
Tabla 8. De los aspectos analizados en Desarrollo del Programa Empresarios Junior	53
Tabla 9. Desarrollo de capacidades empresariales	54
Tabla 10. De los aspectos analizados en el desarrollo de capacidades empresariales	55
Tabla 11. Rangos	56
Tabla 12. Estadísticos de prueba	57
Tabla 13. Rangos	58
Tabla 14. Estadísticos de prueba	60
Tabla 15. Rangos	61
Tabla 16. Estadísticos de prueba	63
Tabla 17. Rangos.	64
Tabla 18. Estadísticos de prueba.	65

Lista de figuras

	Paginas
Figura 1. Cómo se desarrollan las competencias	29
Figura 2. Desarrollo del Programa Empresarios Junior	52
Figura 3. De los aspectos analizados en Desarrollo del Programa Empresarios Junior	53
Figura 4. Desarrollo de capacidades empresariales	54
Figura 5. De los aspectos analizados en el desarrollo de capacidades empresariales	55
Figura 6. Capacidad de realización	56
Figura 7. Capacidad de planificación	59
Figura 8. Capacidad de relacionarse socialmente.	62
Figura 9. Desarrollo de capacidades empresariales.	64

Resumen

En la investigación se buscó determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior en el desarrollo de habilidades empresariales en estudiantes de quinto de secundaria. El programa desarrollado por la Universidad César Vallejo, como un convenio inter institucional, se inserta en el área de Educación para el trabajo.

Fue desarrollada bajo un enfoque cuantitativo y como un diseño pre experimental con pre y post prueba en una muestra de 260 estudiantes de quinto de secundaria de cuatro instituciones educativas del distrito de Comas; se empleó el método hipotético deductivo, recogiendo la información acerca del programa y que incide en el desarrollo de las capacidades mediante una escala de opinión aplicada a los estudiantes; la información del desarrollo de capacidades empresariales, se obtuvo mediante fichas de observación. Los datos obtenidos fueron analizados por medio de la prueba no paramétrica de Wilcoxon.

El análisis realizado permitió establecer que la aplicación del programa satisface al 70% de estudiantes y que 86,9% de ellos, alcanzaron un desarrollo promedio de capacidades empresariales. Los resultados de la prueba de Wilcoxon indicaron que 257 estudiantes incrementaron su capacidad de realización, 246 la capacidad de planificación y 228 la capacidad de relacionarse socialmente; en general, el programa aumentó el desarrolló de capacidades empresariales en 259 estudiantes. Los resultados fueron significativos, por lo que se aceptó que hipótesis de investigación planteadas eran válidas.

Palabras clave: programa Empresarios Junior, capacidades empresariales, capacidad de realización, capacidad de planificación y capacidad de relacionarse socialmente.

Abstract

In the investigation seeks to determine the effectiveness of business management program Junior Entrepreneurs in developing entrepreneurial skills in students in fifth grade. The program developed by the University Cesar Vallejo, as an inter-institutional agreement is inserted in the area of education for work.

It was developed under a quantitative approach and as a pre-experimental design with pre and posttest on a sample of 260 high school students from fifth four educational institutions in the district of Comas; hypothetical deductive method was used, collecting information about the program and that affects the development of capacities on a scale of opinion applied to students; information development of entrepreneurial skills, was obtained by observation sheets. The data obtained were analyzed by the nonparametric Wilcoxon test.

The analysis established that the implementation of the program meets 70% of students and 86.9% of them averaged developing entrepreneurial skills. The results of the Wilcoxon test indicated that 257 students increased their carrying capacity, planning capacity 246 and 228 the ability to socialize; in general, the program increased the development of entrepreneurial skills of 259 students. The results were significant, so it was accepted that research hypotheses raised were valid.

Keywords: Junior Entrepreneurs program, business skills, ability to perform, capacity planning and ability to socialize.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

1.1.1 Antecedentes internacionales:

Carreño (2007), en el estudio Programa de Habilidades Directivas (PHD) desarrollado en el Departamento de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile, buscó conocer el impacto del Programa de Habilidades Directivas y Gestión pública en la Tesorería General de la República (TGR). En este estudio cuantitativo se analizaron tres variables: Liderazgo, desarrollo grupal e innovación, en una muestra representativa de 76% de asistentes, con un 4,5% de error muestral, a través de un cuestionario diseñado en base a instrumentos utilizados por el PHD. Con este instrumento se determinó el estado actual del desarrollo de los equipos de trabajo, los estilos de liderazgos utilizados y de los proyectos de innovación creados en el Programa. Además, se aplicó un segundo cuestionario a los Jefes, para obtener datos sobre el cambio en los participantes. Concluyó que el programa impactó positivamente en la institución, en especial facilitando la modernización del Estado, pues el proceso de cambio, requiere funcionarios innovadores y jefes que favorezcan estos cambios, para enfrentar los procesos de modernización.

Fandiño y Bolívar (2008), realizaron investigación con el fin de estudiar el impacto que ha tenido el Área de Emprendimiento en los estudiantes de Administración de Empresas en la Pontificia Universidad Javeriana. En primer lugar, se estudian los factores claves del programa de Administración de Empresas que le permiten a los estudiantes desarrollar una mentalidad empresarial. A partir de esto se elabora una encuesta con el fin de conocer las fortalezas y debilidades que según los estudiantes de la carrera deben ser reforzados o mejorados, al mismo tiempo que se empieza un seguimiento a dichos estudiantes quienes crearon una empresa como proyecto de grado. Según los resultados de la encuesta elaborada se determinaron los factores determinantes del éxito empresarial y de la construcción de una mentalidad emprendedora tomando en cuenta el número de empresas que fueron legalmente constituidas y que se encuentran en funcionamiento a partir del proyecto de grado. Por último, se estudian tres casos de empresas nuevas y exitosas que van creciendo en el mercado y se realiza un

benchmarking del manejo del emprendimiento en diferentes universidades prestigiosas alrededor del mundo.

Moreno (2007), evaluó las capacidades empresariales en los pequeños productores inscritos al Programa de Desarrollo Comunitario de la Universidad EARTH, provenientes del Cantón de Guácimo, Costa Rica. Se realizó una revisión de literatura acerca de las características que describen a la capacidad empresarial; posteriormente se elaboró una herramienta que permitió determinar cuantitativamente la capacidad empresarial, realizándose análisis comparativos entre los resultados obtenidos de los productores en estudio con productores exitosos y finalizando con la simulación de diferentes ponderaciones en las características más importantes. Se identificaron 15 características que conforman la capacidad empresarial de los productores, a saber: el apoyo social familiar, control interno, creatividad e innovación, autoeficacia, perseverancia, motivaciones, necesidad de logro, necesidad de independencia, capacidad de asumir riesgos, responsabilidad, liderazgo y comunicación, conocimientos y capacidades, poder de negociación, toma de decisiones y el entorno. Se obtuvieron 3 niveles de capacidad empresarial en los productores analizados: alta (18%), media (43%) y baja (39%). Las características sobresalientes en estos tres niveles fueron la necesidad de independencia, la responsabilidad, el apoyo social familiar, la perseverancia y las motivaciones. Sin embargo, según productores exitosos, las características más relevantes que determinan la capacidad empresarial, de acuerdo a sus experiencias, son los conocimientos y capacidades, la creatividad, el liderazgo y comunicación, la responsabilidad y la toma de decisiones. Al simular mayores ponderaciones sobre estas cinco características en los resultados de los productores en estudio, se obtuvo un nuevo índice de capacidad empresarial más cercano a la realidad. Este nuevo índice permitió que características como apoyo social familiar, perseverancia, liderazgo y comunicación, toma de decisiones y responsabilidad tomen relevancia. Cabe resaltar que las tres últimas mencionadas son consideradas como relevantes por los productores exitosos. De esta manera, se determinó que las características creatividad e innovación y conocimientos y capacidades son las que merecen ser mayormente fortalecidas para que los productores del Programa de Desarrollo Comunitario de la Universidad EARTH

puedan desarrollar su capacidad empresarial y, de esta manera, elevar su competitividad.

Barrigüete (2003) considera que la última revolución científica tecnológica nos ha conducido a la Era de la Globalización. Se caracteriza por el aumento de las desigualdades en todo el mundo, por la uniformidad de la cultura y el pensamiento y por la aparición de diferentes crisis; entre ellas la del empleo y otra más general: una crisis humana. La situación ha evolucionado de tal manera que mientras que las empresas multinacionales se agigantan, los estados se van haciendo más pequeños. Este fenómeno ha ido transformando paulatinamente el Estado del Bienestar mercantilizándolo. Es así como ha emergido el Tercer Sector y la economía social, desde donde se intentan asumir las funciones de tipo social que el Estado ha ido abandonando. En este contexto, el Tercer Sector (ONGs y ONLs, etc.), para poder dar respuesta al aumento de las personas marginadas y excluidas, se ha dotado de un personal muy peculiar y característico, el voluntariado. Para ser voluntario, en la mayoría de las ocasiones, no se precisa ninguna titulación. Nos encontramos en una sociedad donde las cifras de paro son alarmantes: el mercado laboral se reduce, puesto que hay una gran cantidad de trabajo que se realiza de manera altruista, pero también poco profesional. La formación técnica en este sector parece recibirla únicamente sus directivos y administradores. Por tanto, pensamos que se está produciendo un aprovechamiento de personas excelentemente educadas para el trabajo y para la solidaridad ciudadana. Personas que sin embargo, en su mayoría, carecen de preparación técnica y profesional. Por eso, nos atrevemos a decir que en el Tercer Sector se debe pasar de la educación para el trabajo a la formación para el empleo. Es más, creemos que decir esto es reivindicar, indirectamente si se quiere, la creación de empleo desde este sector como la mejor forma de inserción y cohesión social.

Vicente (2014), considera que, en Venezuela, al igual que en muchos países existe una situación de crisis: económica, política, moral, de valores y educativa. Este estudio se centra en la última para diseñar una propuesta titulada "Alternativas para Mejorar la Calidad de la Educación Básica"; se escogió este nivel educativo de los varios existentes en el país, por ser el primordial o esencial en la educación del ser humano, y porque parece que la crisis educativa al nivel de básica es más

dramática y resaltante, y se reflejan, entre otros aspectos en la baja calidad de la educación. Es difícil para un país interactuar en un mundo globalizado si su población carece de competitividad, rasgo en la que siempre y necesariamente debe estar presente la educación básica. Esta investigación está estructurada en cinco (5) capítulos estrechamente vinculados entre sí: el Capítulo I, con el cual comienza, por lo general todo estudio, es El Problema, comenzando por el planteamiento del problema, sus objetivos, justificación y alcances y limitaciones. El Capítulo II, considerado la parte central de toda investigación, es el Marco Teórico, conformado por los antecedentes de la investigación, el contexto que se circunscribe e intercala entre principios y fundamentos en un marco histórico, social y económico, partiendo de la concepción de que toda teoría tiene su época y su momento, en donde no todo puede concebirse en la oposición cantidad versus calidad, a la vez, que contemporáneamente se habla de clientes y usuarios del servicio educativo; con la normativa o bases legales; las variables y su operacionalización a través de indicadores. El Capítulo III, es el Marco Metodológico, en el cual se explica el tipo de investigación, el análisis a realizar, las técnicas y el instrumento para la recolección de datos directos o primarios. 2 El Capítulo IV, es el análisis de resultados, utilizando el análisis estadístico simple, reflejando a través de gráficos los datos recabados más importantes. El Capítulo V, es la Propuesta, con la cual toda investigación tiene su parte práctica o útil en beneficio de la comunidad y así, las Tesis de Grado, Maestrías, Especializaciones y Doctorados, pueden servir para algo más que ser archivados, para rara vez ser consultados, como es el destino de la mayoría de las investigaciones en un mundo caracterizado por el pragmatismo; realizar un estudio y hacer un esfuerzo perseverante es cosa de soñadores, con los pies sobre la tierra. Las limitaciones están dadas por que la propuesta implica cambio, y hay resistencia a ello, por la rutina, por no querer perder poder ni ventajas más aparentes que reales.

Martínez (2004) en su investigación “Análisis de la capacidad emprendedora de los microempresarios del sector turismo - Chile” considera que la capacidad emprendedora de cada individuo es una característica fundamental de la formación de la empresa a través de la perseverancia a superar los obstáculos que cada empresario debe enfrentar dentro de este competitivo entorno. Concluye que, los

micro empresarios presentan fortalezas y debilidades dependiendo del tipo de característica que se les mida, pero que sin embargo estas deficiencias se pueden desarrollar y fortalecer para cultivar su capacidad de emprendimiento, esto debido a que, el mundo de los micro negocios tiene una tendencia hacia el emprendedor, solo que algunos micro empresarios son más emprendedores que otros.

Barrios, Bravo y Vargas, (2003), en su trabajo titulado “Origen y Perfil del joven emprendedor chileno” destaca la frustración que sienten algunos jóvenes, por no poseer un espíritu emprendedor, a pesar de que puedan haber tenido una educación de calidad.

El objetivo trazado fue conocer el “Origen y Perfil del Joven Emprendedor Chileno”. Partiendo desde los distintos conceptos que posee la palabra emprendimiento, y pensamientos al respecto; tales como “los emprendedores nacen”, “los emprendedores se hacen”, frente a este dilema se intenta encontrar el origen del joven emprendedor chileno, Tratando de conocer si existieron factores externos, tales como; el incentivo universitario, un incentivo económico, un aprovechamiento de oportunidades, o un conjunto de diversos factores que actuaron a su favor.

Soldi (2003) en la investigación “Desarrollo de la capacidad empresarial de la población rural y las mujeres” considera que el objetivo del Programa de la ONUDI para el desarrollo de la capacidad empresarial de la población rural y de la mujer es apoyar a la reducción de la pobreza mediante la promoción de dichas aptitudes, centrándose en el desarrollo rural y la igualdad de género. Los objetivos fundamentales de este programa son crear un entorno empresarial en el que se fomenten las iniciativas de los empresarios rurales y de las mujeres, potenciar las capacidades humanas institucionales necesarias para fomentar el dinamismo empresarial y aumentar la productividad.

1.1.2. Antecedentes nacionales:

Alanya (2012), en su investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora de los estudiantes del quinto de secundaria de una institución educativa del distrito del Callao. La metodología fue

descriptivo- correlacional. La muestra estuvo conformada por 151 estudiantes. El instrumento aplicado para medir la actitud emprendedora fue el Cuestionario Perfil del potencial emprendedor de García (2001) adaptado por Peralta (2010), y para las habilidades sociales se utilizó la Escala de habilidades sociales de Gismero (2000). Los resultados demuestran que existe una correlación moderada entre la actitud emprendedora y las habilidades sociales, así mismo en sus dimensiones: Capacidad de realización, capacidad de planificación con las habilidades sociales existe una correlación alta y en la capacidad de relacionarse socialmente con las habilidades sociales existe una correlación moderada

Jaramillo y Parodi (2003) en su investigación “Jóvenes emprendedores: evaluación de programas de promoción”. Afirma que en el Perú, no es posible cubrir la demanda de puestos de trabajo de los jóvenes, dado que el dinamismo del mercado laboral asalariado es muy restringido. Prefiriéndose generarse su propio empleo. Los autores se preguntan si existen maneras efectivas de apoyar a estos jóvenes, lo que da paso a la investigación sobre el impacto de dos programas para promover a jóvenes emprendedores. En la evaluación se encuentra que si es posible lograr efectos positivos sobre los jóvenes que participan de estos programas, así como también demuestran que la capacitación es insuficiente para este fin. Para superar esto se debe que incluir asesorías y realizar seguimientos individuales en la etapa inicial del negocio.

A nivel local se han encontrado estudios relacionadas con algunas de las características de los programas de formación realizados por algunas instituciones, destacando el “Programa de formación para microempresarios” en las provincias de Piura, Sullana y Ayabaca (Piura), entre noviembre del 2002 y marzo del 2003.

Córdova y Campoverde (2008), tuvieron como objetivo determinar la influencia del programa de formación “Jóvenes en acción” en el desarrollo de las capacidades empresariales de los/las estudiantes del 5º año de secundaria en el área educación para el trabajo de la institución educativa “Parcemón Saldarriaga Montejo” – A.H Pachitea Piura, 2008. La investigación se encuadra dentro del paradigma cuantitativo y se desarrolló como un estudio aplicativo - evaluativo debido a que el tema se relaciona con la aplicación de un programa de formación

de jóvenes emprendedores “Jóvenes de acción” el mismo que tras su aplicación se evaluara su efectividad en el logro de las capacidades empresariales de los alumnos del 5º año de secundaria de en el área educación para el trabajo. La evaluación del mismo está en función de los objetivos trazados en el proyecto y atendiendo los objetivos establecidos por el área de educación para el Trabajo. El diseño empleado fue Cuasi experimental. Las capacidades empresariales evaluadas en los/las estudiantes del 5º año de secundaria en el área educación para el trabajo de la institución educativa ““Parcemón Saldarriaga Montejo” – A.H. Pachitea, Piura, 2008 son: creatividad e innovación, trabajo en equipo, relaciones interpersonales, visión de mercado e iniciativa laboral. Los resultados obtenidos de la aplicación del programa de formación “Jóvenes en acción” aplicado a los/las estudiantes del 5º año de secundaria en el área educación para el trabajo de la institución educativa evidencian que este tipo de innovación alcanzó logros positivos en el objetivo de fortalecer y mejorar las capacidades empresariales de los alumnos, y permite certificar que programas innovadores pueden ser acoplados a la currícula oficial sin desmedro de tiempo y gasto de recursos.

1.2. Fundamentación científica

1.2.1. Programas de intervención educativa

Un programa educativo se constituye de actividades de aprendizaje y contiene recursos dirigidos a la gente para que mejore su vida. (Universidad de Wisconsin, 2003). En forma similar la UNESCO (2006), entiende como programa al conjunto de actividades educativas secuencializadas y organizadas en pro de lograr un objetivo predeterminado. Esto equivale a considerarlo como un conjunto de tareas educativas específicas.

Hernández (2012) a su vez lo presenta como la secuencia de actividades planificadas que, se inicia con el análisis de necesidades del contexto, busca lograr ciertos objetivos, en un tiempo y requiere de alguien para su ejecución, el cual deberá buscar o elaborar materiales y recursos y evaluar su efectividad. El análisis de necesidades y demandas debe ser el punto de partida de la planificación de los programas. Un buen programa debe anticiparse a la demanda o, al menos, la

evaluación debe servir para que las acciones puntuales se conviertan en nuevos programas

Para llevar a cabo una intervención en el contexto educativo, es necesario el establecimiento de un programa a través de unas tareas ordenadas y específicas de actuación (Expósito y Olmedo, 2006). El establecimiento de necesidades así como el diseño y aplicación de un programa de intervención psicopedagógica, son acciones que requieren establecer, a priori, un modelo de evaluación de programas que permitan desarrollarlo con las máximas garantías de eficacia (Hernández, 2012).

En la actualidad, cualquier intervención prevista en el ámbito educativo y social pasa, incuestionablemente, por el establecimiento de un programa con unas tareas específicas de actuación concretas y ordenadas secuencialmente que permitan optimizar las exigencias sociales requeridas en contextos educativos formales y no formales (Expósito y Olmedo, 2006).

Acerca del concepto programa, existe cierto consenso al entenderlo como un conjunto de acciones y recursos que se diseñan, planifican e implementan de forma coordinada y constante en un determinado contexto social, para resolver un problema de una población o de un grupo de personas (Hernández, 2012).

Programa Empresarios Junior

El programa Empresarios Junior, fue concebido en la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, con el objetivo de capacitar a la juventud estudiosa, fortaleciendo sus conocimientos de Empresa y generando en ellos el espíritu de ser futuros empresarios, que generen el autoempleo y sus propios ingresos.

Es desarrollado en instituciones educativas para alumnos de quinto año de secundaria, consiste en talleres programados en 35 sesiones, desarrollando en ellos contenidos especificados en el Diseño Curricular Nacional de Educación Básica Regular, según R.M. N°0440-2008-ED/PUB.16-12-2008, en el Área de Educación para el Trabajo. El programa aborda temas que van de la generación de

habilidades emprendedoras y empresariales, el desarrollo del plan de negocios, hasta la puesta en marcha de la idea de negocios.

Tiene una duración de 35 semanas, con un total de 70 horas pedagógicas a dos horas por semana. Los encargados de ejecutar los talleres son Docentes-Facilitadores de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, quiénes llevan a cabo sus actividades en los ambientes de las instalaciones de las instituciones educativas.

Metodología:

Consiste en el desarrollo de 35 sesiones organizadas en 4 unidades; la primera unidad trabaja las competencias para generar el espíritu emprendedor; con sesiones como desarrollando mis capacidades emprendedoras; la segunda unidad trabaja con la competencia creatividad; para generar ideas de negocio, con sesiones como: idea de Negocio; formación de empresa; la tercera unidad pensamiento conceptual; donde el estudiante analiza y comprenden los fundamentos teóricos de la gestión empresarial con sesiones como: proceso administrativo; y la cuarta unidad gestión empresarial con temas como: Plan de negocio, marketing.

Competencias del Programa Empresarios Junior:

Generar el espíritu emprendedor en los jóvenes que cursan el quinto año de educación secundaria, de las instituciones educativas públicas y privadas de la región con alto sentido de responsabilidad y compromiso por el desarrollo de nuestro país.

Desarrollar la creatividad e innovación en las ideas de negocio que generen y desarrollen descubriendo sus habilidades emprendedoras y empresariales, con entusiasmo, respeto y tolerancia a las personas, amplio sentido de libertad y autonomía, y trabajo en equipo.

Analizar y comprender los fundamentos teóricos de la gestión empresarial en el entorno global de cambios, retos y desafíos, con responsabilidad, criterio reflexivo y respeto a las ideas de las personas.

Desarrollar un Plan de Negocios que auto genere empleo y fuentes de ingresos sostenibles, con liderazgo, justicia, voluntad, creatividad y compromiso por el desarrollo del país.

1.2.2. Competencias empresariales

El término competencia hace referencia a las características de personalidad, devenidos en comportamientos, que generan un desempeño exitoso en un puesto de trabajo. En las organizaciones se consideran, en la gestión de los recursos humanos, ya sea bajo el nombre de competencias -para los que utilizan esta metodología o bajo el nombre más universal de características de personalidad.

Según el Diccionario Latino-Español (1999, p.118), competencia deriva de la palabra latina *competere*. En español existen dos verbos (Seco, 1998, p.107), *competere* y *competir*, que se diferencian entre sí a pesar de provenir del mismo verbo latino *competere*.

Para Corominas (1998, p. 163), en el análisis etimológico del término, competencia es una palabra tomada del latín *competere*, “ir una cosa al encuentro de otra, encontrarse, coincidir”, “ser adecuado, pertenecer”, que a su vez deriva de *petere*, “dirigirse a, pedir” y tiene el mismo origen que *competere*, “pertenecer, incumbir”. Estos significados se remontan al siglo XV.

Corominas incluye como derivados de *competir* las palabras *competente* (“adecuado, apto”) y *competencia*, desde fines del siglo XVI.

Helleriegel (2009) afirma que una competencia se refiere a la combinación de conocimientos, habilidades, comportamientos y actitudes que contribuyen a la efectividad personal. Es la capacidad de movilizar y aplicar correctamente en un entorno laboral determinado, recursos propios como, habilidades, conocimientos y actitudes, y recursos del entorno para producir un resultado definido.

Alles (2004), define las competencias laborales como la combinación integrada de conocimientos, habilidades y actitudes conducentes a un desempeño adecuado y oportuno en diversos contextos. La flexibilidad y capacidad de adaptación resultan claves para el nuevo tipo de logro que busca el trabajo y la

educación, como desarrollo general para que las personas hagan algo con lo que saben. Las competencias constituyen parámetros que permiten caracterizar a los individuos, y de esta manera evaluarlos basados en estos conceptos son características subyacentes en el individuo que está causalmente relacionado a un estándar de efectividad, y a un desempeño superior en un trabajo o situación. Es una parte profunda de la personalidad, y puede predecir el comportamiento en una amplia variedad de situaciones y desafíos laborales. Una competencia origina o anticipa el comportamiento y el desempeño.

Los estudios e investigaciones sobre competencias en las organizaciones se basan en los trabajos de David McClelland. Entre los principales exponentes sobre la temática de competencias, seguidores de McClelland, se puede distinguir a los norteamericanos Spencer & Spencer, que definen competencia como una característica subyacente de un individuo que está causalmente relacionada a un estándar de efectividad y/o a una performance superior en un trabajo o situación. El trabajo de estos autores aporta un esquema completo sobre cómo implantar, en una organización, un modelo de competencias. Otro exponente muy reconocido es la profesora francesa Claude Levy-Leboyer.

La Organización Internacional del Trabajo impulsa a nivel mundial una serie de programas tendientes a lograr la Certificación en competencias laborales de personas que no poseen un título o certificado que permita acreditar un conocimiento o especialidad determinado. Estos programas de certificación son impulsados, a su vez, desde los gobiernos de los respectivos países.

La mayoría de las definiciones de competencias laborales plantean una mezcla de conceptos necesarios para desempeñar adecuadamente un puesto de trabajo: conocimientos específicos y habilidades necesarias para un desempeño adecuado.

Las competencias laborales se relacionan con oficios y por extensión se aplican a profesiones de tipo universitario, y en algunos países se han aplicado en relación con el sistema educativo formal. Más allá del nivel educacional que abarque, en nuestra opinión, la principal diferencia entre competencias laborales y la Gestión por Competencias radica en el propósito con que cada una de ellas fue

concebida (una para certificar capacidades de los trabajadores, otra como modelo de gestión para las organizaciones).

1.2.3. Clasificación de las competencias

Según Jolis (1998, p. 29 y 30) estas se correlacionan entre sí y se clasifican por:

Competencias teóricas. Las que se dan al conectar saberes adquiridos Durante la formación con la información.

Competencias prácticas. Cuando se intenta traducir la información y los conocimientos en acciones operativas o enriquecer los procedimientos con calidad.

Competencias sociales. Cuando se trata de lograr que trabaje un equipo o capacidad para relacionarse.

Competencias del conocimiento (combinar y resolver). Al conjugar información con saber, coordinar acciones, buscar nuevas soluciones, poder aportar innovaciones y creatividad.

Según Alles (2004) las competencias se dividen en:

Competencias básicas, se refieren a las capacidades elementales que posee un individuo, que le permiten adaptarse a los diferentes contextos, tanto laborales como de otra índole, poder comunicarse, lógica para analizar y sintetizar diferentes hechos, al enmarcar dentro de principios, valores y códigos éticos y morales.

Competencias Transversales, también llamadas genéricas se refieren a las capacidades requeridas en diversas áreas, sub-áreas o sectores, que permiten llevar a cabo funciones laborales con niveles de complejidad, niveles de complejidad, autonomía y variedad, similares. Están relacionadas con la capacidad de trabajar en equipo, de planear, programar, administrar y utilizar distintos recursos, tecnológicos, materiales humanos, físicos, atender clientes y otras partes.

Competencias Técnicas, son las capacidades laborales de índole específica de un área ocupacional o de competencia determinada, relacionadas con el uso de

tecnologías y metodologías y lenguaje técnico para una determinada función productiva.

Los tres tipos de competencia se conjugan para constituir la competencia integral del individuo y se pueden adquirir las primeras, básicas y transversales por programas educativos y de capacitación y las siguientes, técnicas, además de las formas mencionadas también en el centro de trabajo o en forma autodidacta.

Competencias gerenciales centrales:

Competencia para la comunicación, se refiere a su capacidad para transferir e intercambiar información con efectividad, de modo que las personas se puedan entender. Dado que la administración implica desempeñar el trabajo de otras personas. Es esencial para el buen desempeño de un administrador e incluye la comunicación informal, la comunicación formal y la negociación.

Competencia para la planeación y gestión, implica decidir cuales tareas se deben desempeñar, como se harán, asignar recursos que permitan su desempeño y después monitorear su avance para asegurarse de que sean realizadas. Es lo primero que llega a la mente de muchas personas al pensar en los gerentes y la administración. Algunas de las actividades que incluye esta competencia pueden ser la recolección de información análisis y solución de problemas, planeación y organización de proyectos, administración del tiempo y elaboración de presupuestos y administración financiera.

Competencia para el trabajo en equipo, significa que grupos pequeños de personas desempeñan las tareas de un trabajo coordinado y en conjunto son los responsables de los resultados. En las organizaciones que utilizan los equipos, los gerentes pueden ser más efectivos si diseñan equipos de forma correcta, crean un entorno que apoye a los equipos y administran bien la dinámica de los equipos.

Competencia para la acción estratégica, consiste en comprender la misión general y los valores de la organización y en garantizar que las acciones de los empleados coincidan con ellos. Incluye el conocimiento de la industria, el conocimiento de la organización y la acción estratégica.

Competencia para la auto-administración, se entiende que la propia persona se encarga de su propio desarrollo y asume la responsabilidad de su vida en el trabajo y fuera del trabajo. Si las cosas marchan mal, las personas a menudo dicen que otras personas o las circunstancias son culpables de la situación en que se encuentran.

Los gerentes no caen en esta trampa. Incluye integridad y conducta ética, ímpetu y flexibilidad personal, equilibrio entre la vida laboral y personal y conocimiento y desarrollo de uno mismo.

1.2.4. Desarrollar competencias

Según el diccionario de la Real Academia Española, en su segunda acepción (figurado) desarrollar significa: “acrecentar, dar incremento a cosas del orden físico, intelectual o moral”, y desarrollo: “acción y efecto de desarrollar o desarrollarse”.

Levy-Leboyer (1996, p. 134) dice que se trata esencialmente de saber sacar partido de las propias experiencias adoptando una actitud crítica en relación con la manera como se perciben y se resuelven los problemas y siendo capaz de analizar el propio comportamiento, identificar las fuentes de posibles problemas y, finalmente, saber aprovechar activamente las observaciones.

Definimos el desarrollo como las acciones tendientes a alcanzar el grado de madurez o perfección deseado en función del puesto de trabajo que la persona ocupa en el presente o se prevé que ocupará en el futuro.

Proceso natural del desarrollo de competencias:

Una persona comienza su vida laboral.

Pone en juego sus competencias y gana experiencia.

Aumenta el nivel de la competencia producto de la experiencia, siempre y cuando se produzca un proceso de observación y reflexión sobre la experiencia vivida.

Si el análisis de los resultados es fructífero, se verifica un incremento en el desarrollo de la competencia. La persona vuelve al punto 1 con un nivel más alto

de la competencia y el circuito sigue otra vez en el paso 2, pero en un nivel más alto que el anterior.

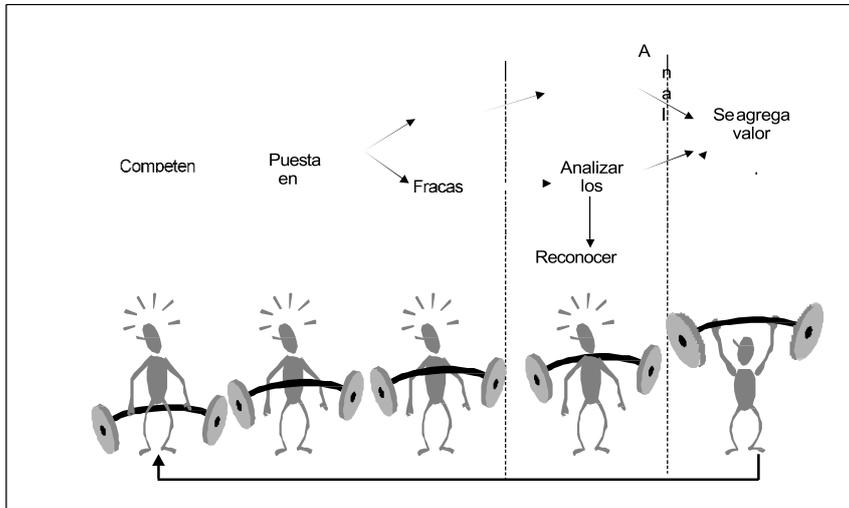


Figura 1. Cómo se desarrollan las competencias

Drucker escribía en 1989 que la educación se transformará en las próximas décadas más de lo que lo ha hecho desde que, hace más de trescientos años, fue creada la escuela moderna gracias al libro impreso. Una economía en la que el conocimiento ha llegado a ser el verdadero capital y el primer recurso productor de riqueza, formula a las instituciones educativas nuevas y exigentes demandas de eficacia y responsabilidad educativas. Continúa más adelante: Tendremos que redefinir el concepto de persona formada. Están cambiando de modo espectacular y rápido los métodos de aprendizaje y de enseñanza, en parte como resultado de nuevos desarrollos teóricos sobre el proceso de comprender y aprender, y en parte por la nueva tecnología.

Drucker (1995) plantea, además, una relación muy interesante entre tener información y que esta se transforme en algo útil. ¿Cómo lograr que esto último suceda? A través de un aprendizaje organizado, sistemático y con objetivos. Finalmente, si bien la obra de Drucker es interesante en toda su extensión, tomaré un último concepto con relación a la temática que nos ocupa: La sociedad del conocimiento requiere que todos sus miembros aprendan a aprender.

1.2.5. Modelo de Gestión por Competencias

La temática de competencias se comienza a conocer a partir de los estudios de David Mc Clelland plasmados en su libro *Human Motivation*, cuya primera edición es del año 1987, que luego fueron continuados por él mismo y otros autores – algunos ya mencionados en el capítulo anterior–. Sin embargo, fue la obra de los autores Spencer & Spencer la que ha aportado mayor detalle sobre la metodología de Gestión por Competencias, ofreciendo la siguiente definición: competencia es una característica subyacente de un individuo que está causalmente relacionada a un estándar de efectividad y/o a una performance superior en un trabajo o situación.

Ellos introducen el “Modelo del iceberg”, donde muy gráficamente dividen las capacidades de una persona en dos grandes grupos: las más fáciles de detectar y desarrollar, como las destrezas y los conocimientos, y las más difíciles de identificar y luego desarrollar, como el concepto de uno mismo, las actitudes y los valores, y el núcleo mismo de la personalidad, las competencias.

Las competencias son, en definitiva, características fundamentales del individuo e indican formas de comportamiento o de pensar, que generalizan diferentes situaciones y duran un largo período (muchas veces, toda la vida).

Todas las personas tienen un conjunto de competencias y de conocimientos. Las competencias pueden ser adquiridas o innatas, y definen el perfil de cada persona respecto de las actividades que podría realizar. Cabe aclarar que no es objeto de la Gestión por Competencias estudiar exhaustivamente el perfil físico, psicológico o emocional de los distintos individuos: solamente interesan aquellas características que hagan eficaces a las personas dentro de una organización.

El término competencia hace referencia a características de personalidad, devenidas comportamientos, que generan un desempeño exitoso en un puesto de trabajo. Cada puesto de trabajo puede tener diferentes características en empresas y/o mercados distintos.

Los modelos de management en relación con competencias hacen referencia, en todos los casos, a las denominadas competencias conductuales,

existen autores y profesionales del área que confunden la temática englobando bajo el nombre de competencias tanto a éstas como a los conocimientos. Si bien puede decirse que los conocimientos son competencias técnicas y las competencias conductuales son competencias de gestión, cuando queramos referirnos a conocimientos usaremos sólo este término: conocimientos. La importancia de esta distinción radica en que el tratamiento posterior de las diversas capacidades será diferente, ya sea que se trate de un conocimiento o de una competencia.

Es importante destacar que, si bien los conocimientos son necesarios, se debe tener en cuenta que el desempeño superior se alcanza a través de las competencias. Son éstas las que lo permiten.

Las competencias difieren según la especialidad y el nivel de los colaboradores dentro de la organización. Una misma competencia, como por ejemplo Liderazgo, puede ser requerida para jóvenes profesionales y, al mismo tiempo, para los máximos ejecutivos, pero tener diferente importancia (grado) en un nivel respecto del otro. También puede ocurrir –con la competencia Capacidad de aprendizaje, por ejemplo– que sea definida como una competencia para niveles iniciales y no incluirse en los niveles de dirección.

Para Varela y Bedoya (2006) las competencias empresariales de los individuos se clasifican en: Competencias de conocimiento, que caracterizan las condiciones, conocimientos y experiencias técnicas para operar la organización; Competencias personales, habilidades o actitudes que deben desarrollar los individuos para poder liderar adecuadamente el proceso de construcción de su organización.

Las competencias que busca desarrollar el programa empresarios junior son:

El espíritu emprendedor: supone querer desarrollar capacidades de cambio, experimentar con las ideas propias y reaccionar con mayor apertura y flexibilidad ante los retos presentes y futuros.

Es el desarrollo de proyectos innovadores o de oportunidades para obtener beneficios, la capacidad de comprar a precios ciertos, para vender a precios

desconocidos o lo podemos considerar como la capacidad de desarrollar una idea nueva o modificar una existente para traducirla en una actividad social rentable y productiva.

El término proviene del francés *entrepreneur*, y este a su vez, del latín *imprendere*, que significa "acometer".

El término aparece a inicios del S.XVI relacionado con los aventureros que partían al Nuevo Mundo en búsqueda de oportunidades de vida sin saber con certeza que les esperaba.

El término fue incorporado a la economía en 1755 por el francés Cantillón, que lo utilizó para denominar al proceso de enfrentar la incertidumbre de los mercados u otros elementos del entorno empresarial. Desde sus inicios, ha sido utilizado para definir a quien comenzaba un nuevo proyecto, especialmente aquellos de carácter innovador.

Emprendedor, capacidad de innovación que nos permite gestionar y adaptarnos a la incertidumbre generada por los cambios.

La creatividad:

La creatividad es una aptitud innata del hombre para crear nuevas combinaciones a partir de elementos preexistentes (palabras, materiales, sonidos, ideas, etc. Demory (1976; mencionado en Amegan, p.56).

Proceso mediante el cual una persona se percata de un problema, una dificultad o una laguna de conocimiento, para la cual no es capaz de encontrar solución aprendida o conocida; busca posibles soluciones planteándose hipótesis, evalúa, prueba, modifica esas hipótesis y finalmente, comunica los resultados obtenidos Torrance (1976, p.25).

La creatividad es así una de las principales capacidades que todo ser humano posee y que debe ser fomentada, para afrontar el devenir, su propia vida, las futuras necesidades y colaborar efectivamente en la sociedad. Csikszentmihalyi (1998,3).

La creatividad puede estar en todos los campos. Tiene multitud de implicaciones. Tiene que ver con la actitud, con los estilos de vida y con la influencia mutua entre la persona y el contexto. Según Torre (1995, p.29) la creatividad es como un grano de trigo que sólo crece cuando se cultiva.

“Es en consecuencia, la clave de la educación en su sentido más amplio y la solución de los problemas más graves de la humanidad”. Guilford mencionado en Torre, (1995, p.3).

Pensamiento conceptual: Analizar y comprender los fundamentos teóricos de la gestión empresarial en el entorno global de cambios, retos y desafíos, con responsabilidad, criterio reflexivo y respeto a las ideas de las personas.

Gestionar:

Capacidad para direccionar y manejar una empresa. La gestión es el proceso de intervenciones para hacer que las cosas sucedan de una manera determinada, sobre la base de propósitos. La gestión se confronta con los resultados, no con objetivos. Es planificar, organizar, dirigir y controlar las acciones de la empresa. Todo responsable de una empresa, o de un área de una empresa, cualquiera sea las características que tenga la organización, siempre deberá realizar estas cuatro actividades:

Planificar: Es anticiparse, es poner por escrito lo que es la empresa y lo que quiere ser, es fijar objetivos alcanzables.

Organizar: Es asignar recursos y definir procesos para ejecutar acciones planificadas.

Dirigir: Es ejecutar las acciones, en forma coordinada, usando los recursos disponibles.

Controlar: Es medir los resultados, compararlos con lo planificado, evaluar el cumplimiento y tomar acciones para mejorar.

Siempre que se está en presencia de un proceso de gestión, estas funciones están implícitas, aunque la subdivisión que se presenta es para efectos de análisis, ya

que todo se ejecuta de forma simultánea en un período de tiempo dado, y sin atenerse a este orden predeterminado en el cual se presenta.

1.3. Marco conceptual

Gestión:

Según Brossier et al (1990) el término está estrechamente asociado al concepto de decisión o que se deriva de las teorías de la decisión, provenientes de la ciencia económica o de la sociología. Asimismo, indican que el término gestión se asocia a contabilidad, ya que muchas herramientas llamadas de gestión reposan en reglas de la contabilidad.

Capacidad empresarial:

Proceso de utilizar la iniciativa privada para transformar el concepto de empresa en una nueva compañía, o para ampliar y diversificar un negocio o una empresa existente que tiene un elevado potencial de crecimiento. Los empresarios buscan una innovación para aprovechar una oportunidad y movilizar capital y aptitudes de gestión, y asumen riesgos calculados al abrir mercados para nuevos productos, procesos y servicios. (PNUD, 1999).

Emprendedor:

Deriva del término entrepreneur. El adjetivo emprendedor o emprendedora hace alusión a la persona que emprende con resolución acciones dificultosas o asarozas, la Real Academia Española (2001).

Cultura emprendedora:

Conjunto de conocimientos relacionados con el emprendedor y la creación de empresas. (González, 2004, p. 17).

Competencia:

Procesos complejos de desempeño con idoneidad en un determinado contexto, con responsabilidad (Tobón, 2004, p. 5).

Creatividad y emprendimiento:

Desarrollar competencias demanda de creatividad e innovación. La creatividad es la capacidad de lograr generar una idea útil y original, es el momento en que se encuentra una línea de acción nueva o localmente nueva. (Varela, 2001, p. 20).

Actitud emprendedora.

Capacidad de crear o iniciar un proyecto, empresa o un nuevo sistema de vida, teniendo como fuente de inspiración la confianza en sí mismo, la determinación de actuar en pro de nuestras inquietudes con perseverancia hasta hacerlos realidad. (García, 2001, p. 7).

Emprendedores empresariales:

Personas que llegan a formar su propia empresa y siempre están buscando oportunidades que el mercado ofrece. (MINEDU, 2006, p. 6).

Intraemprendedores:

Personas que desarrollan dentro de su organización, capacidades y actitudes emprendedoras que exige el desempeño en su función; así mismo producen e impulsan proyectos de innovación; generan y lideran el cambio dentro de la empresa o institución donde labora. (MINEDU, 2006, p. 6).

Emprendedores sociales:

Personas que trabajan en el desarrollo de temas sociales: educación, salud, iniciativas culturales, medio ambiente, participación ciudadana, derechos humanos; así mismo impulsan y ejecutan proyectos relevantes para el desarrollo de su localidad ((MINEDU, 2006, p. 6).

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación teórica

En la medida que en la investigación se realizará la revisión y el análisis de conceptos y propuestas teóricas que servirán de soporte al estudio de las variables y que finalmente serán organizados en un cuerpo teórico, permitirá se profundice el conocimiento que se tiene sobre el empleo de programas como estrategias metodológicas, que para el caso es el Programa Empresario Junior y, asimismo, acerca del desarrollo de las capacidades empresariales, específicamente para un contexto educativo.

1.4.2. Justificación práctica

El desarrollo económico y las diversas formas de emprendimiento que se han gestado a raíz de la globalización del mundo, requiere que en los países se desarrollen capacidades empresariales, muchas de ellas en los medios de trabajo, pero lo deseable sería que se inicie este proceso desde la escuela y como un corolario a la formación básica que se recibe. Allí cobran importancia el desarrollo de estrategias, como el programa desarrollado, el cual logró que se incrementen significativamente las capacidades empresariales. Estos estudiantes, son los que eventualmente estarían en ventaja para la creación de empresas y auto emplearse, de allí la trascendencia práctica de la estrategia de aprendizaje que se empleó en esta investigación.

1.4.3. Justificación metodológica

El Diseño Curricular Nacional – DCN, establece que el logro de las capacidades empresariales en el área de Educación para el Trabajo considera el desarrollar la capacidad de realización, de planificación y de inter relación, habiéndose usado diferentes métodos y que no han sido suficientemente efectivos en el tiempo; esta situación indujo a usar una nueva estrategia, por lo que se analizó el diseño de un programa que se ajustaba a las necesidades de aprendizaje de un grupo específico de estudiantes. Este diseño incluyó organizar las actividades en sesiones de aprendizaje, las que quedan a disposición de las instituciones y sus docentes para

ser replicadas en distintas Instituciones educativas. En la medida que el Programa Empresarios Junior, plasma las estrategias para satisfacer los requerimientos de los estudiantes que guían constructivamente su proceso de aprendizaje, en un documento formal, éste se transforma en una herramienta metodológica, es decir una alternativa estratégica a disposición de los docentes del área

1.5. Realidad Problemática:

El distrito de Comas, ubicado en la zona norte de Lima metropolitana, se gestó como un asentamiento humano, con todas las carencias propias de este tipo de comunidades, las cuales han buscado ser superadas durante su crecimiento en el tiempo; sin embargo, se mantiene ciertas características sociodemográficas que influyen en su población, esto hace que muchos estudiantes que egresan de las instituciones educativas y aún antes, buscan emplearse rápidamente ante las exigencias de sus condiciones de vida, muchos de estos subempleos terminan por absorberlos y deforman su personalidad, mayormente estos jóvenes son maltratados por sus empleadores al laborar en condiciones de explotación.

Junto a este grupo, otros jóvenes buscan solucionar sus problemas, pero a través de la generación de su propio empleo o involucrándose en los negocios familiares, en el sector mayormente es el caso de aquéllos que recibieron alguna formación técnica, especialmente en los rubros de confecciones y electrónica.

A ello se agrega que el autoempleo es familiar para los jóvenes de este distrito, pues en él se desarrollan diversas actividades comerciales o microempresas de gestión familiar, pero que tienden a no alcanzar un crecimiento sostenido, manteniéndose en la informalidad. Una de las razones podría ser la falta de capacidades empresariales en los gestores, los que desarrollan sus actividades empíricamente en la forma que las aprendieron de sus antecesores familiares.

Éstas razones que determinaron la intervención de la facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo en las II.EE. de esta jurisdicción, a través de su Coordinación de Marketing, Promoción, Extensión y Proyección social. Intervención que se plasmó en el desarrollo, durante 35 semanas lectivas, del Curso – Taller empresarial Empresarios Junior para los estudiantes de 5° de

Secundaria y cuyo objetivo, explícitamente declarado en el programa, es “capacitar a la juventud estudiosa, fortaleciendo sus conocimientos de empresa y generando en ellos el espíritu de ser futuros empresarios que generen el autoempleo y, por ende, sus propios ingresos” (sic).

Con respecto a la importancia de los programas de intervención educativa, ésta puede analizarse desde la evolución histórica de los estudios de la educación formal entre los emprendedores; estudios empíricos realizados en los años 50 y 60 concluyeron que la mayoría no tenía estudios superiores, sin embargo, Carvajal et al (1989) señalan la tendencia de que el emprendedor joven se encuentra mejor capacitado pues su educación formal se asociaba con una alta capacidad para procesar la información y con la habilidad para discriminar entre una gran variedad de estímulos, considerando que será más probable que los individuos con formación toleren la ambigüedad y se muestren más hábiles en situaciones complejas (Brockhaus & Horwitz, 1986; Roberts, 1991, Egaña & Escobar, 1994).

Estudios realizados en España encontraron la misma tendencia, pues ponen de manifiesto el incremento de la formación de los empresarios de las PYMES (CEEIARAGON, 1992; Andreu Pinillos, 1998; Entrialgo, 2000). Se tiene asimismo, que Domínguez & Hernández (1992, 1994) y Ruíz & Kagami (1993) encontraron que la educación formal de los emprendedores no contribuye de manera significativa al incremento de la productividad de su empresa, sino a la mejora de las capacidades administrativas, el cual es el aspecto de mayor trascendencia e importancia en el desarrollo del Programa Emprendedores Junior, más aún si se tiene en cuenta que Casson (1993) centra la importancia que tiene la formación recibida en el hecho de emprender, afirmando que la educación básica puede fomentar el espíritu emprendedor, mientras que la educación superior tiene un efecto ambiguo sobre él.

Por otro lado, y según diversos estudios (Collins et al., 1964; Collins & Moore, 1964; Scasse y Goffee, 1980; Storer y Fry, 1982, Tena, 1982), se afirma que si el individuo se encuentra en una situación de deterioro por encontrarse en una situación de marginación social o en una situación de insatisfacción con su anterior trabajo o por estar desempleado (Hornaday y Vesper, 1982; Veit, 1992, Hisrich,

Koiranen y Hyrsky, 1996), decide independizarse y crear su propia empresa. Estos individuos a los que se les conoce como emprendedores por necesidad, representan la población de interés para la presente investigación.

En esta investigación se analizó la interacción de dos aspectos sociales, el nivel de preparación que les permitiría a los egresados de la Educación básica regular auto emplearse y la proyección social de las Universidades, a través de programas que buscan desarrollar las capacidades requeridas para ello. De allí que se tomó el Programa de gestión empresarial Empresarios Junior implementado desde hace varios años principalmente en Instituciones Educativas Estatales del distrito de Comas y Los Olivos, por estar dentro de su ámbito de influencia.

En la medida que esta propuesta despierta el interés de los jóvenes estudiantes del sector, abre ante ellos la esperanza de alcanzar un mejor futuro; es necesario entonces evaluar su desarrollo y establecer en qué medida se alcanza el objetivo formulado en el programa; los hallazgos del estudio tienen la intención de alertar sobre la necesidad de plantear estrategias de corrección y/o de reforzamiento en su ejecución. El propósito ulterior es prever que los estudiantes no se sientan defraudados al no lograr el conocimiento que se promete, el cual les permitiría afrontar su realidad con perspectivas de mejora, especialmente en momentos en los que el país muestra índices poblacionales que llegan al 50% de pobreza, al 12% de desempleo y al 45% de subempleo.

En consecuencia, en el presente estudio se buscará conocer cuán eficaz es el programa de intervención educativa seleccionado en el desarrollo de habilidades empresariales en un grupo de estudiantes de 5° de secundaria del distrito de Comas, debido a que casi todas han suscrito el convenio con la universidad para la inserción del programa; si se advierte que cada año egresan un número muy considerable de jóvenes, solo en este distrito, realizar esta investigación resulta pertinente y con un alcance de grandes dimensiones, pues se espera que con los hallazgos obtenidos se favorecerá a una vasta población de personas que al egresar de las Instituciones educativas estatales muestran cierta tendencia a constituir sus propias empresas, con lo cual en algo se alivia la presión social por el desempleo juvenil.

1.6. Formulación del problema

1.6.1. Problema General

¿Cuál es la eficacia, del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes que cursan el 5° de secundaria en las instituciones educativas del distrito de Comas, en el año 2015?

1.6.2. Problemas específicos

Problema específico 1

¿Cuál es la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de realización en los estudiantes que cursan el 5° de secundaria en el año 2015 en las instituciones educativas del distrito de Comas?

Problema específico 2

¿Cuál es la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de planificación en los estudiantes que cursan el 5° de secundaria en el año 2015 en las instituciones educativas del distrito de Comas?

Problema específico 3

¿Cuál es la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes que cursan el 5° de secundaria en el año 2015 en las instituciones educativas del distrito de Comas?

1.7. Hipótesis

1.7.1. Hipótesis General

El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria.

1.7.2. Hipótesis específicas

Primera hipótesis específica:

El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria.

Segunda hipótesis específica

El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria

Tercera hipótesis específica

El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria

1.8. Objetivos

1.8.1. Objetivo general

Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas, en el desarrollo de habilidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria.

1.8.2. Objetivos específicos

Objetivo específico 1

Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas, en el desarrollo de la capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria.

Objetivo específico 2

Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas, en el desarrollo de la capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria.

Objetivo específico 3

Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas, en el desarrollo de la capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria.

II. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Identificación de variables

2.1.1 Variable independiente: Programa de gestión empresarial Empresarios Junior

El programa se compone de 35 sesiones, dividida en 4 competencias empresariales; la primera competencia comprende temas relacionados a la generación del espíritu emprendedor; la segunda competencia comprende temas relacionados a la generación de ideas de negocios; la tercera competencia comprende temas relacionados a los fundamentos de la gestión empresarial; y la cuarta competencia comprende temas relacionados al desarrollo de un plan de negocios.

2.1.2 Variable dependiente: Capacidades empresariales

Dimensiones de la actitud emprendedora. Para responder a la intencionalidad de la investigación se ha clasificado la actitud emprendedora en tres tipos de dimensiones: Capacidad de realización, capacidad de planificación y capacidad de relacionarse socialmente. (Ministerio de Educación, 2006, p. 23)

2.2 Operacionalización de variables

Tomando como base el sílabo del programa Empresarios Junior, en el cual las sesiones establecidas buscan lograr el desarrollo de competencias, se consideraron a éstas como las dimensiones a estudiar en la variable independiente; y de los objetivos de las sesiones programadas se obtuvieron las tres capacidades empresariales a desarrollar en los(as) estudiantes.

Tabla 1.

Desarrollo de capacidades empresariales

Dimensión	Indicadores/ítems	Escala
Capacidad de realización	Iniciativa	
	Búsqueda de oportunidades, Persistencia, Exigencia de la calidad, Compromiso, Eficiencia Resolución de problemas Independencia.	Superior Promedio
Capacidad de planificación	Búsqueda de información, Establecimiento de metas, Planificación sistemática, Monitoreo, Utilización de recursos financieros.	Moderado Bajo
	Capacidad de relacionarse socialmente	Autoconfianza, Persuasión, Optimización de la red de apoyo.

2.3 Metodología**2.3.1 Tipo de estudio**

El estudio de esta investigación fue de tipo aplicada por cuanto se aplicó un programa de gestión empresarial, Empresarios Junior, a un grupo de estudiantes de quinto de secundaria estableciéndose su eficacia en el desarrollo de capacidades empresariales, es decir sobre la variable dependiente.

2.3.2 Diseño de investigación

Por cuanto no existía la posibilidad de contar con grupos control en el contexto donde se realizó la investigación, debido a que el programa forma parte de la currícula escolar y se aplica para todos los estudiantes de quinto de secundaria, se desarrolló la investigación como un diseño pre experimental, con pre y post prueba.

Según señala Hernández y col (2003), este estudio es de diseño experimental porque se manipula una variable (independiente) para establecer su efecto en la dependiente. Es pre experimental porque se realiza en un grupo experimental único, al que se aplicará una prueba antes y después.

En este caso el estudio pretende obtener datos sobre la eficacia del programa en el desarrollo de capacidades empresariales en el área de Educación para el trabajo.

2.4 Población, muestra y muestreo

2.4.1 Población

Para realizar la investigación se empleará como población de estudio a un total de 540 estudiantes de 5° de secundaria, que estudian en cuatro Instituciones Educativas del distrito de Comas y que dependen administrativamente de la UGEL 04.

La mayoría de los estudiantes proceden de sectores aledaños, los cuales son habitados por familias de escasos recursos, considerándose como zonas de menor desarrollo. El nivel educativo de los padres no es generalmente mayor al secundario, dedicándose algunos de ellos al comercio, otros se ocupan como operarios en diferentes oficios y algunos son dueños de microempresas.

Generalmente sus hijos son enviados a las escuelas estatales, prefiriendo que aprendan algún oficio que les permita trabajar al concluir su secundaria, existiendo sin embargo una menor proporción que están en condiciones o dispuestos a apoyarlos para que prosigan estudios superiores.

2.4.2 Muestreo

Para establecer el tamaño de la muestra se empleó la fórmula para el cálculo en poblaciones conocidas, con la que se estableció que la muestra será de 227 estudiantes. Para seleccionar al grupo de estudiantes que conformarían la muestra, se empleará una técnica no probabilística, escogiéndolos arbitrariamente, en forma intencional.

2.4.3 Muestra

De acuerdo con el muestreo a realizar, la muestra será de tipo no probabilística y estará conformada por 227 estudiantes, los que serán escogidos proporcionalmente entre las cuatro IE. En la tabla 02 se muestra la distribución poblacional y muestral de estos estudiantes

Tabla 2.

Población y muestra de estudio. Estudiantes de IE de la UGEL 04

Institución Educativa	N° estudiantes de 5° de secundaria	Factor proporcional	N° estudiantes de la muestra
Estados Unidos	180	0,42	76
La Alborada Francesa	100	0,42	42
San Felipe	200	0,42	84
Franz Tamayo	60	0,42	25
	540	0.42	227

2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.5.1 Técnicas:

Mediante la técnica de la encuesta, se planificó el recojo de la información referida al programa, el uso de esta técnica fue posible dado que el investigador desarrollo sus actividades dentro de esta realidad estando en condición de intervenir para recabar la opinión directamente de los estudiantes.

Tabla 3.

Técnicas

Variable a estudiar	Unidad de análisis	Técnicas
Eficacia del Programa empresarios junior	Programa empresarios junior	Encuesta
Desarrollo de capacidades empresariales	Estudiantes de 5° de secundaria	Observación directa

2.5.2 Instrumento:

Los instrumentos empleados fueron dos; una escala de opinión, auto elaborada, que se aplicó al concluir el desarrollo del programa y con la finalidad de conocer la opinión y grado de satisfacción de los estudiantes; el otro instrumento consistió en una ficha de observación, con la que se recabo información del logro de capacidades empresariales en los estudiantes, como consecuencia del desarrollo del programa.

Tabla 4.

Instrumentos

Variable a estudiar	Unidad de análisis	Instrumentos
Eficiencia del programa	Programa empresario Junior	Escala de opinión
Logro de capacidades	Estudiantes de 5° de secundaria	Ficha de observación

2.6 Validación y confiabilidad del instrumento

2.6.1 Validez del instrumento

En la presente investigación fue establecida a través de juicio de expertos calificados; los criterios de evaluación que emplearon fueron: pertinencia, claridad, relevancia y suficiencia. Los resultados de su evaluación concluyeron que el instrumento era aplicable.

Tabla 5.

Confiabilidad de instrumento

	Experto	Grado	Claridad	Pertinencia	Relevancia	Suficiencia	Situación
1	Gladys Sánchez Huapaya	Doctora	Si	Si	Si	Si	Aplicable
2	Maritza Silva Lavalle	Doctora	Si	Si	Si	Si	Aplicable
3	Rodolfo Talledo Reyes	Doctor	Si	Si	Si	Si	Aplicable

2.6.2 Confiabilidad de Instrumento

Fue calculada mediante el estadístico Alfa de Cronbach, a partir de los valores obtenidos de un grupo piloto de 15 estudiantes de 5° grado y que no formaban parte de la muestra; se obtuvo un valor de 0,630 para el coeficiente y de acuerdo a los valores que puede tomar α en la escala adjunta el instrumento era confiable.

Tabla 6.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,630	17

Valor del coeficiente	Nivel de confiabilidad
0 a 0,5	No confiable
0,51 a 0,7	Baja confiabilidad
0,71 a 1	Confiable

2.7 Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento desarrollado siguió los siguientes pasos:

Se elaboraron los ítems de indicadores formulados en la operacionalización.

Se estructuró el instrumento y se sometió al juicio de tres expertos.

Después de ser considerado válido, se aplicó a un grupo piloto.

Se coordinaron fechas y espacios con los responsables de las Instituciones educativas en las que se aplicaron del instrumento.

La información recabada se organizó y se sometió al análisis estadístico.

2.8 Método de análisis de datos

2.8.1 Organización de los datos

Los datos obtenidos se tabularon y organizaron dando origen a las bases de datos. La primera contiene la información del nivel de satisfacción de los estudiantes por el desarrollo del programa.

2.8.2 Presentación de resultados:

Los resultados debidamente analizados fueron presentados en tablas de frecuencias y porcentajes, además de las figuras que permiten observar gráficamente los datos organizados, estos elementos se presentan en el formato de redacción APA 6.

2.8.3 Análisis estadístico de los datos:

La variable analizada, desarrollo de capacidades empresariales, es una variable cualitativa categórica, pese a que sus datos son numéricos, no se requería realizar ninguna prueba de normalidad, asumiéndose que la distribución de estos datos no se acercaba a lo normal.

En consecuencia, el análisis estadístico que se empleó fue del tipo no paramétrico. La prueba seleccionada fue la prueba de los rangos de Wilcoxon, por el tipo de variables y por corresponder a un solo grupo.

III. RESULTADOS

3.1. Descripción de resultados:

3.1.1 Programa Empresarios Junior

Desde la perspectiva de los jóvenes estudiantes de las I.E. del distrito de Comas, sobre el desarrollo del programa Empresarios Junior, para la mayoría esta se encuentra en el nivel satisfactorio, con 57,7%; según lo que ellos perciben; mientras que para el 17,3% esta alcanza el nivel muy satisfactorio. Dichos resultados indican que el program fue aceptado por los participantes en el estudio.

Tabla 7.

Desarrollo del Programa Empresarios Junior

Insatisfactorio	4,6%
Poco satisfactorio	20,4%
Satisfactorio	57,7%
Muy satisfactorio	17,3%
Total	100,0%

Fuente propia

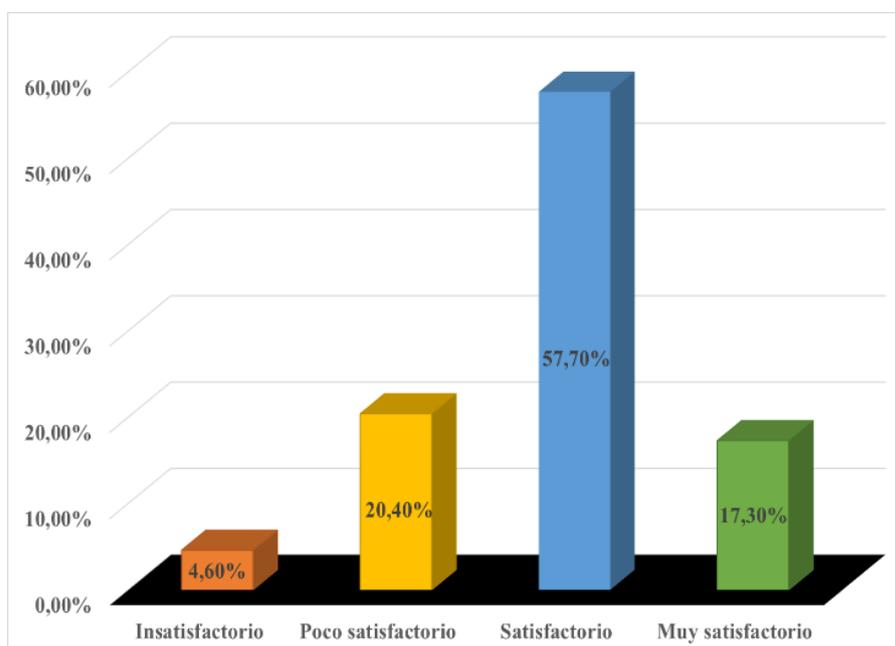


Figura 2. Desarrollo del Programa Empresarios Junior

Respecto a los aspectos analizados en el desarrollo del programa Empresarios Junior, se aprecia que la mayoría de los estudiantes, ubican a cada uno de los aspectos en el nivel satisfactorio; observándose también que en el nivel muy satisfactorio la generación del espíritu emprendedor, es la que presenta un mayor

valor, 20,4%; en el nivel muy satisfactorio. Mientras que la gestión empresarial, con 5,8%; es la que tiene mayor puntuación en el nivel insatisfactorio.

Tabla 8.

De los aspectos analizados en Desarrollo del Programa Empresarios Junior

	Generación del espíritu emprendedor	Ideas de negocio	Gestión empresarial	Desarrollo de plan de negocios
Insatisfactorio	3,8%	3,1%	5,8%	3,5%
Poco satisfactorio	18,1%	23,1%	21,9%	16,9%
Satisfactorio	57,7%	58,1%	56,9%	61,9%
Muy satisfactorio	20,4%	15,8%	15,4%	17,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente propia

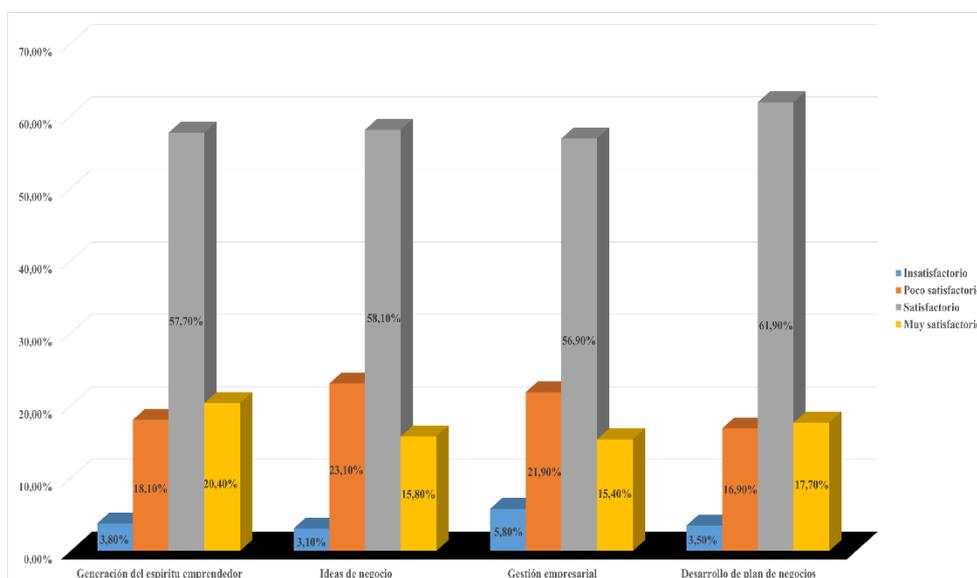


Figura 3. De los aspectos analizados en Desarrollo del Programa Empresarios Junior

3.1.2 Desarrollo de capacidades empresariales

En la evaluación realizada por los docentes encargados, se aprecia que para estos, la mayoría de estudiantes se encuentran en el nivel promedio, habiendo este experimentado un crecimiento en la post prueba de 19,6% respecto de la pre

prueba, asimismo se aprecia que el nivel moderado y superior tuvieron una disminución 6,9% y 12,7% respectivamente. Estos resultados indican que han existido diferencias entre los resultados de ambas pruebas.

Tabla 9.

Desarrollo de capacidades empresariales

	Pre test	Post test
Moderado	10,0%	3,1%
Promedio	67,3%	86,9%
Superior	22,7%	10,0%
Total	100,0%	100,0%

Fuente propia

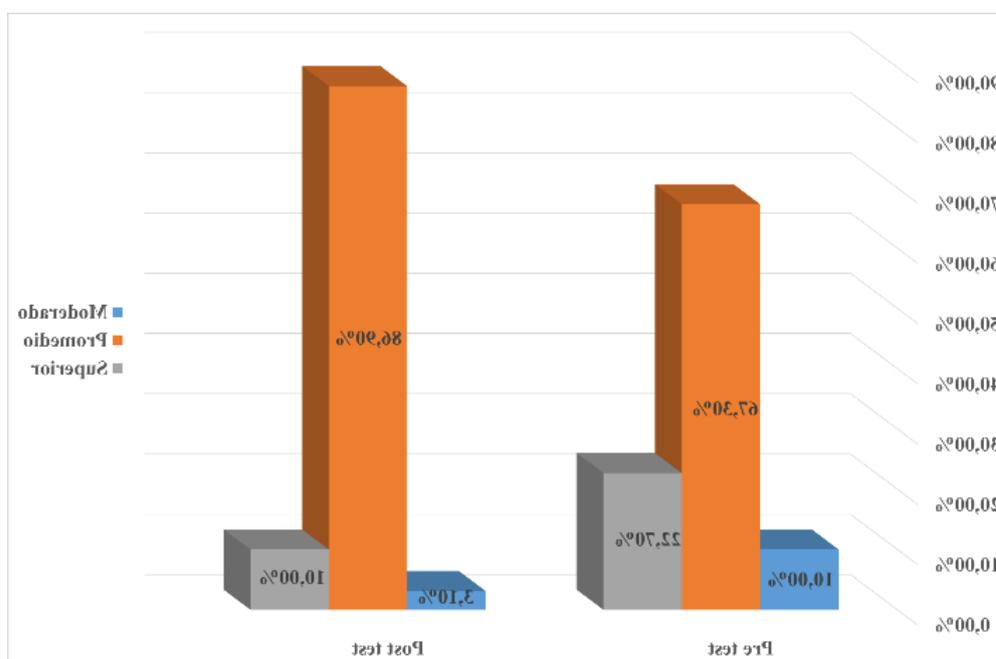


Figura 4. Desarrollo de capacidades empresariales

De los aspectos analizados en el desarrollo de capacidades empresariales, la evaluación realizada por los docentes, arroja los resultados siguientes: en cuanto a la capacidad de realización se aprecia una diferencia entre los resultados de las pruebas habiéndose incrementado el nivel promedio y bajo, 10% y 7,7% respectivamente. Asimismo, en la capacidad de planificación se evidencian estos incrementos en el nivel superior y moderado, 3,1% y 10,8% respectivamente. Respecto a la capacidad de relacionarse socialmente solamente el nivel moderado

ha sido incrementado, 19,2%. Estos resultados indican la existencia de diferencias entre ambas pruebas.

Tabla 10.

De los aspectos analizados en el desarrollo de capacidades empresariales

	Capacidad de realización		Capacidad de planificación		Capacidad de relacionarse socialmente	
	Pre test	Post test	Pre test	Post test	Pre test	Post test
Bajo	10,4%	18,1%	0,0%	0,0%	18,8%	5,8%
Moderado	83,8%	66,2%	4,2%	15,0%	73,5%	92,7%
Promedio	5,8%	15,8%	81,5%	67,7%	7,7%	1,5%
Superior	0,0%	0,0%	14,2%	17,3%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente propia

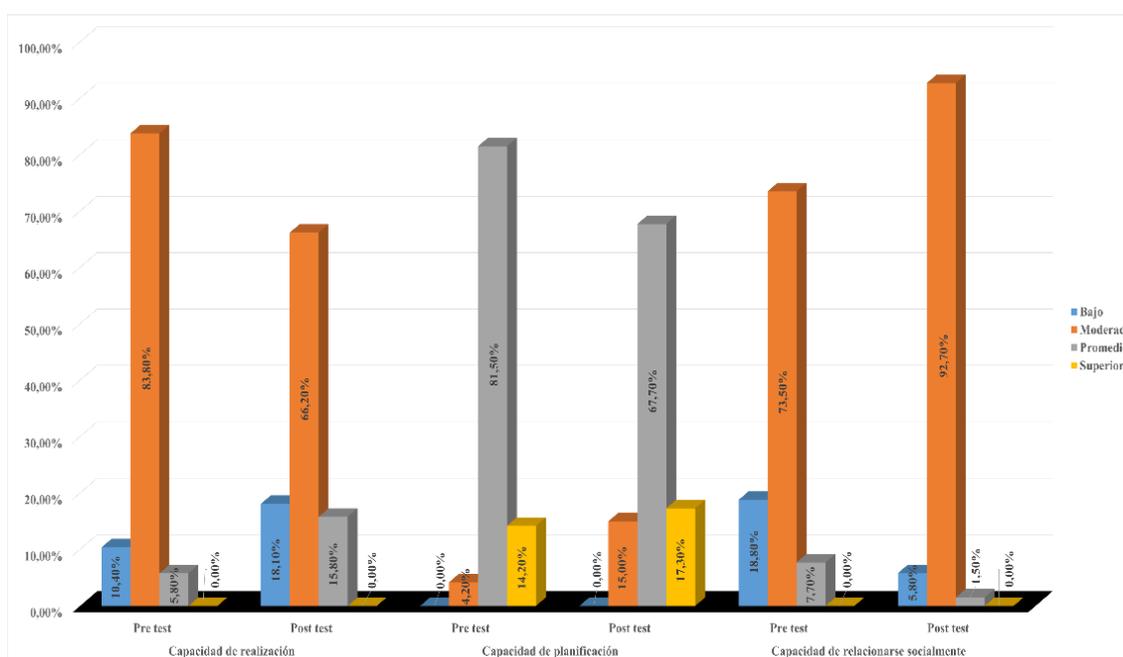


Figura 5. De los aspectos analizados en el desarrollo de capacidades empresariales

3.2 Análisis estadístico del desarrollo de capacidades empresariales

3.2.1 Capacidad de realización

En la tabla siguiente se aprecia que, respecto a la capacidad de realización, existe una mayor diferencia positiva a favor del post test, con sólo 2 empates y una

diferencia negativa. Estos resultados indicarían que si existió una mejora en la post prueba respecto de la pre prueba.

Tabla 11.

Rangos

		N	Rango promedio	Suma de rangos
Capacidad de realización Post test < Capacidad de realización Pre test	Rangos negativos	1	4,50	4,50
Capacidad de realización Post test > Capacidad de realización Pre test	Rangos positivos	257	129,99	33406,50
	Empates	2		
	Total	260		

a. Capacidad de realización Post test < Capacidad de realización Pre test

b. Capacidad de realización Post test > Capacidad de realización Pre test

c. Capacidad de realización Post test = Capacidad de realización Pre test

Fuente propia

En la figura 6, se aprecia que, respecto a la capacidad de realización, la median en la post prueba, es mucho mayor que la mediana en la pre prueba; apreciándose también la existencia de valores extremos en el pre test. Reafirmado lo dicho en la tabla previa, e indicaría la eficacia del programa.

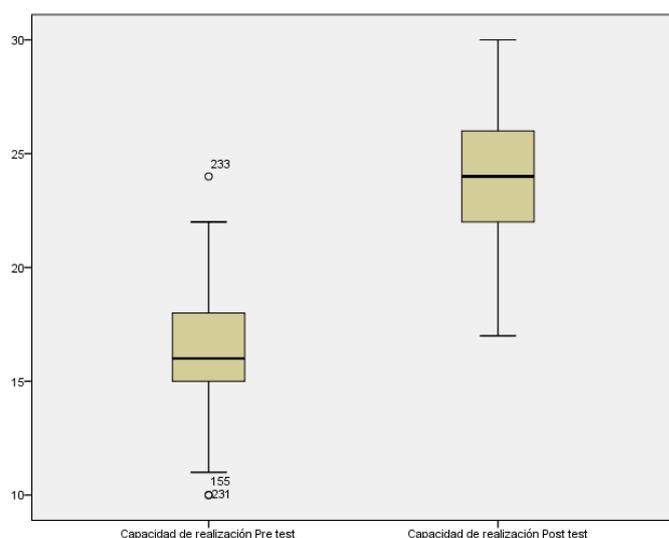


Figura 6. Capacidad de realización

Prueba de la primera hipótesis específica:

Ho: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas no tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria.

Ha: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 0,05 \cong 5\%$$

Regla de decisión:

$$\rho \geq \alpha \rightarrow \text{se acepta } H_0; \rho < \alpha \rightarrow \text{se acepta } H_a$$

Prueba estadística: Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

Tabla 12.

Estadísticos de prueba

	Capacidad de realización Post test - Capacidad de realización Pre test
Z	-13,935
Sig. asintótica (bilateral)	0,000

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos negativos.

Decisión estadística:

El valor del estadístico Z es igual a -13,935, correspondiéndole un p valor de 0,000, menor al valor α , lo que indica que existen evidencias estadísticas para afirmar que “El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la

Capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria"; por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

3.2.2. Capacidad de planificación

En la tabla siguiente se aprecia que, respecto a la capacidad de planificación, existe una mayor diferencia positiva a favor del post test, con sólo 10 empates y 4 diferencias negativas. Estos resultados indicarían que si existió una mejora en la post prueba respecto de la pre prueba.

Tabla 13.

Rangos

		N	Rango promedio	Suma de rangos
Capacidad de planificación Post test	Rangos negativos	4 ^a	8,50	34,00
- Capacidad de planificación Pre test	Rangos positivos	246 ^b	127,40	31341,00
	Empates	10 ^c		
	Total	260		

a. Capacidad de planificación Post test < Capacidad de planificación Pre test

b. Capacidad de planificación Post test > Capacidad de planificación Pre test

c. Capacidad de planificación Post test = Capacidad de planificación Pre test

Fuente propia

En la figura 7, se aprecia que, respecto a la capacidad de realización, la median en la post prueba, es mucho mayor que la mediana en la pre prueba apreciándose también la existencia de valores extremos en ambas pruebas. Reafirmando lo dicho en la tabla previa, e indicaría la eficacia del programa.

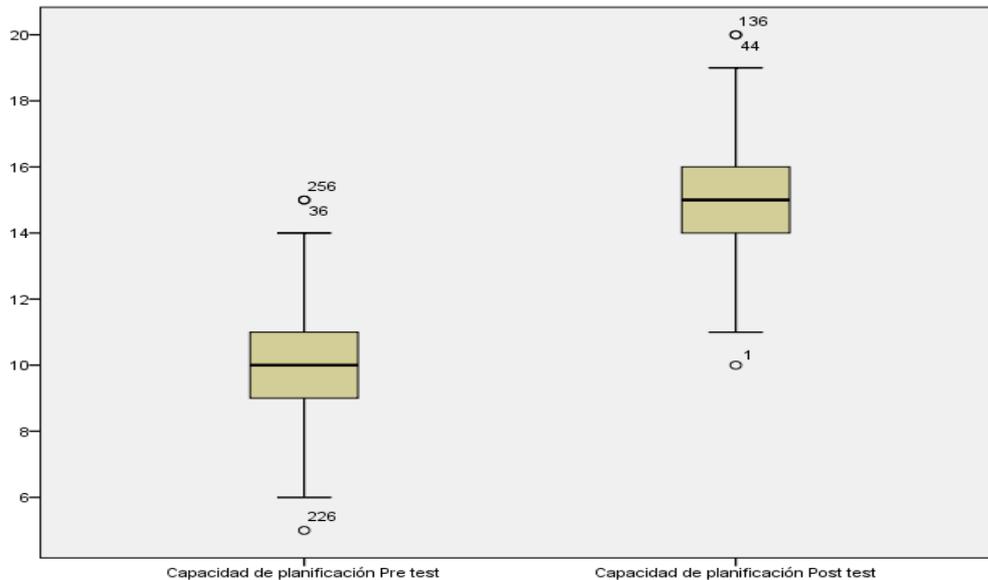


Figura 7. Capacidad de planificación

Prueba de la segunda hipótesis específica:

Ho: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas no tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria.

Ha: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 0,05 \cong 5\%$$

Regla de decisión:

$$\rho \geq \alpha \rightarrow \text{se acepta } H_0; \rho < \alpha \rightarrow \text{se acepta } H_a$$

Prueba estadística: Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

Tabla 14.

Estadísticos de prueba

	Capacidad de planificación Post test - Capacidad de planificación Pre test
Z	-13,702
Sig. asintótica (bilateral)	0,000

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos negativos.

Decisión estadística:

El valor del estadístico Z es igual a -13,702, correspondiéndole un p valor de 0,000, menor al valor α , lo que indica que existen evidencias estadísticas para afirmar que *“El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria”*; por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

3.2.3 Capacidad de relacionarse socialmente

En la tabla siguiente se aprecia que, respecto a la capacidad de relacionarse socialmente, existe una mayor diferencia positiva a favor del post test, con sólo 17 empates y 15 diferencias negativas. Estos resultados indicarían que si existió una mejora en la post prueba respecto de la pre prueba.

Tabla 15.

Rangos

		N	Rango promedio	Suma de rangos
Capacidad de relacionarse socialmente Post test – Capacidad de relacionarse socialmente Pre test	Rangos negativos	15 ^a	39,73	596,00
	Rangos positivos	228 ^b	127,41	29050,00
	Empates	17 ^c		
Total		260		

a. Capacidad de relacionarse socialmente Post test < Capacidad de relacionarse socialmente

Pre test

b. Capacidad de relacionarse socialmente Post test > Capacidad de relacionarse socialmente

Pre test

c. Capacidad de relacionarse socialmente Post test = Capacidad de relacionarse socialmente

Pre test

En la figura 8, se aprecia que, respecto a la capacidad de realización, la median en la post prueba, es mucho mayor que la mediana en la pre prueba. Reafirmando lo dicho en la tabla previa, e indicaría la eficacia del programa.

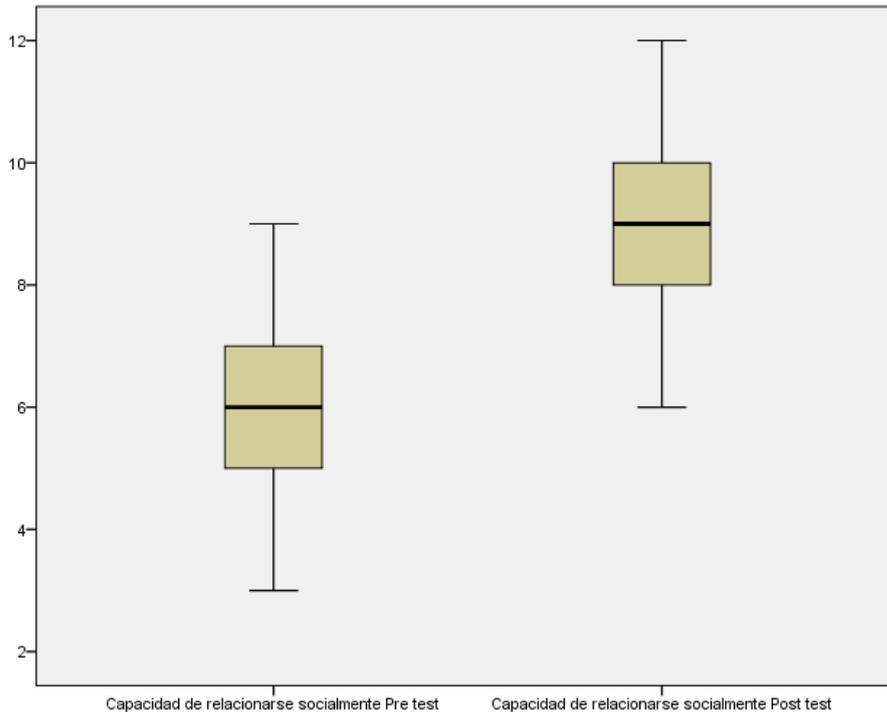


Figura 8. Capacidad de relacionarse socialmente.

Prueba de la tercera hipótesis específica:

Ho: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas no tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria.

Ha: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 0,05 \cong 5\%$$

Regla de decisión:

$$\rho \geq \alpha \rightarrow \text{se acepta } H_0; \rho < \alpha \rightarrow \text{se acepta } H_a$$

Prueba estadística: Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

Tabla 16.

Estadísticos de prueba

	Capacidad de relacionarse socialmente Post test - Capacidad de relacionarse socialmente Pre test
Z	-13,016
Sig. asintótica (bilateral)	0,000

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

Decisión estadística:

El valor del estadístico Z es igual a -13,016, correspondiéndole un p valor de 0,000, menor al valor α , lo que indica que existen evidencias estadísticas para afirmar que *“El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria”*; por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

3.2.4 Desarrollo de capacidades empresariales

En la tabla siguiente se aprecia que, existe una mayor diferencia positiva a favor del post test, con 0 empates y una diferencia negativa. Estos resultados indicarían que si existió una mejora en la post prueba respecto de la pre prueba.

Tabla 17.

Rangos.

		N	Rango promedio	Suma de rangos
Desarrollo de capacidades empresariales - Post test	Rangos negativos	1 ^a	1,00	1,00
- Desarrollo de capacidades empresariales - Pre test	Rangos positivos	259 ^b	131,00	33929,00
	Empates	0 ^c		
	Total	260		

a. Desarrollo de capacidades empresariales - Post test < Desarrollo de capacidades empresariales - Pre test

b. Desarrollo de capacidades empresariales - Post test > Desarrollo de capacidades empresariales - Pre test

c. Desarrollo de capacidades empresariales - Post test = Desarrollo de capacidades empresariales - Pre test

En la figura 9, se aprecia que el valor de la mediana en la post prueba es mucho mayor que la mediana en la pre prueba, apreciándose también la existencia de valores extremos en ambas pruebas. Reafirmando lo dicho en la tabla previa, e indicaría la eficacia del programa.

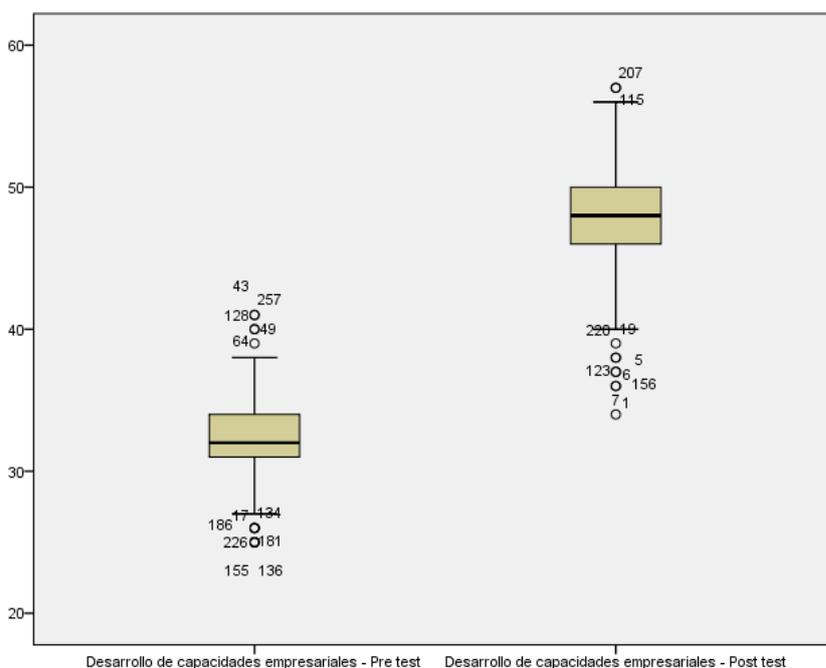


Figura 9. Desarrollo de capacidades empresariales.

Prueba de la hipótesis General:

Ho: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas no tiene una alta eficacia en el desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria.

Ha: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 0,05 \cong 5\%$$

Regla de decisión:

$\rho \geq \alpha \rightarrow$ se acepta Ho; $\rho < \alpha \rightarrow$ se acepta Ha

Prueba estadística: Prueba Z

Tabla 18.

Estadísticos de prueba.

	Desarrollo de capacidades empresariales - Post test - Desarrollo de capacidades empresariales - Pre test
Z	-13,984
Sig. asintótica (bilateral)	,000

a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos negativos.

Decisión estadística:

El valor del estadístico Z es igual a -13,984, correspondiéndole un p valor de 0,000, menor al valor α , lo que indica que existen evidencias estadísticas para afirmar que “El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, desarrollado en el año 2015 en II.EE. del distrito de Comas tiene una alta eficacia en el desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria”; por tanto, se rechaza la hipótesis nula.

IV. DISCUSSION

El que las escuelas públicas estén insuficientemente atendidas en el país por el estado, pese a que ha sido gobernado por distintas opciones políticas durante su vida republicana, hace que distintas instituciones consideren necesario apoyar su desarrollo apuntalando la educación que brindan. En este estudio el interés se centró en analizar la intervención de institutos técnicos superiores y universidades, los que se acercan a las escuelas estableciendo convenios para desarrollar programas educativos.

La importancia de ellos es demostrada en el estudio realizado por Córdova y Campoverde (2008), donde se determinó que el programa “Jóvenes en acción” alcanzó logros positivos en el fortalecimiento y mejora de capacidades empresariales en estudiantes del 5º año de secundaria en el área educación para el trabajo, en consecuencia, estos programas pueden ser insertados en la currícula oficial sin que ello constituya pérdida de tiempo y gasto de recursos.

Algunos programas u otras formas de intervención se insertan en la currícula escolar y otros son brindados extracurricularmente, en cualquiera de estas formas se ofrecen a padres y alumnos como opciones de mejora de sus conocimientos, haciendo uso de un tiempo y de recursos, que en el caso de que estas intervenciones no cumplan realmente el objetivo planteado, estarían siendo desperdiciados. Según Jaramillo y Parodi (2003) como en el Perú, no se cubre la demanda laboral de los jóvenes, los que prefieren generar su propio empleo, estos programas son necesarios porque llevan al desarrollo de las capacidades que necesitarían para ello.

Lo que se observó previamente al desarrollo de esta investigación y que determinó su realización, fue que estas intervenciones en general no se evalúan, por tanto, no se tiene información si es que efectivamente desarrollan o potencian capacidades en los estudiantes. Existía entonces la necesidad de evaluar su efectividad y conocer el nivel de aceptación en la población estudiantil y poner esta información en manos de las autoridades que gobiernan las instituciones educativas para que ellas tomen las decisiones más pertinentes acerca de la conveniencia de sostener estos convenios.

Se escogió analizar la efectividad del programa Emprendedores Junior por ser una intervención inserta en la currícula del área de Ciencia Tecnología y Ambiente desde hace varios años, merced a convenios firmados con las direcciones de las instituciones educativas. La relevancia de este programa quedó establecida en la consideración de Barrios, Bravo y Vargas, (2003), quienes en su trabajo titulado "Origen y Perfil del joven emprendedor chileno" destacaron la frustración que sienten algunos jóvenes, por no poseer un espíritu emprendedor, pese a que recibieron una educación de calidad.

Resultó especialmente interesante evaluarlo porque es un programa sostenido en el tiempo y durante el cual se esperaba que se habría logrado consolidar y en segundo lugar, porque es aplicado masivamente en numerosas escuelas de los distritos del cono norte, especialmente en las de Comas y Los Olivos.

Nivel de satisfacción de los estudiantes por el Programa Emprendedor Junior

Los resultados obtenidos a través de la encuesta de satisfacción, mostraron que en general el programa goza de gran aceptación en los estudiantes de las I.E. del distrito de Comas, en ellas el desarrollo del programa Emprendedores Junior fue considerado satisfactorio por el 57,7% de estudiantes de quinto de secundaria y por el 17,3% como muy satisfactorio; asimismo el 20,4% destacó, entre los aspectos analizados, la generación del espíritu emprendedor como muy satisfactorio.

Desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes

En busca de garantizar que la evaluación de este desarrollo en los estudiantes no tuviera sesgos, el investigador diseñó el instrumento para medir estas capacidades, el cual fue aplicado por los docentes de las instituciones educativas a cargo del área de CTA; los resultados obtenidos permitieron conocer que el crecimiento promedio en la post prueba fue mayor en el 19,6% de los estudiantes; sin embargo, preocupa que el promedio de estudiantes del nivel superior disminuyera en 12,7%.

Los hallazgos de la investigación coincidieron en alguna medida con los de Jaramillo y Parodi (2003) quienes encontraron, que si se logran efectos positivos

en los jóvenes que participan de los programas de capacitación, pese a que advierten que la capacitación que se brinda es insuficiente.

En el análisis del desarrollo de capacidades empresariales, los resultados descriptivos quedaron estadísticamente confirmados, pues se halló una mayor diferencia de los rangos positivos, para un valor de $-13,984$ para Z y un p valor de $0,000$, lo que permitió considerar como válida la hipótesis de investigación. Igualmente, valores estadísticos similares permitieron aceptar como válidas las hipótesis específicas, en las cuales se postuló que con el programa Empresarios Junior se desarrollaron las capacidades de realización, planificación y de relacionarse socialmente.

Estos resultados se ratifican con el desarrollo positivo hallado por Alanya (2012) en una muestra de 151 estudiantes, en la que analizó la Capacidad de realización, capacidad de planificación y la capacidad de relacionarse socialmente en ellas.

V. CONCLUSIONES

- Primera: Al hallarse 259 rangos positivos en una muestra de 260 estudiantes, en la prueba de los rangos de Wilcoxon, se establece eficacia muy elevada, de la aplicación del Programa de gestión empresarial, Empresarios Junior. El análisis descriptivo arrojó que un 96,9% alcanzaron entre un promedio y superior desarrollo de capacidades empresariales. La significancia de la prueba, permitió aceptar la validez de la hipótesis planteada.
- Segunda: Al hallarse 257 rangos positivos en una muestra de 260 estudiantes, en la prueba de los rangos de Wilcoxon, se establece una eficacia muy elevada, de la aplicación del Programa de gestión empresarial, Empresarios Junior en la capacidad de realización. Asimismo, la significancia de la prueba, permitió aceptar la validez de la hipótesis planteada.
- Tercera: Al hallarse 246 rangos positivos en una muestra de 260 estudiantes, en la prueba de los rangos de Wilcoxon, se establece una eficacia muy elevada, de la aplicación del Programa de gestión empresarial, Empresarios Junior en la capacidad de aplicación. Asimismo, la significancia de la prueba, permitió aceptar la validez de la hipótesis planteada.
- Cuarta: Al hallarse 228 rangos positivos en una muestra de 260 estudiantes, en la prueba de los rangos de Wilcoxon, se establece una eficacia muy elevada, de la aplicación del Programa de gestión empresarial, Empresarios Junior en la capacidad de relacionarse socialmente. Asimismo, la significancia de la prueba, permitió aceptar la validez de la hipótesis planteada.

VI. SUGERENCIAS

Primera:

Ante los resultados obtenidos en la propia tesis y la de otras empleadas como referentes se pueden considerar como positiva la intervención de programas educativos, en cuyo caso se recomienda a los directores de las instituciones educativas establecer convenios que permitan ampliar esta intervención a otras áreas académicas.

Segunda:

Si bien el nivel de satisfacción por el desarrollo de los programas de intervención es elevado, el desarrollo de capacidades no alcanza a la mayoría de los estudiantes. Por ello se recomienda utilizar esta ventaja estratégica para implementar nuevas estrategias y evaluar su eficacia.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alanya, S. (2012). Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria de una institución educativa del Distrito del Callao. Tesis para optar el grado académico de Maestro en Educación con Mención en Psicopedagogía. Universidad San Ignacio de Loyola.
- Alles, M. (2005). Desarrollo del talento humano. Basado en competencias. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Alles, M. (2006). Selección por competencias. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Amegan, S. (1993). Para una pedagogía activa y creativa. México D. F.: Trillas, (370.15).
- Andreu Pinillos J.C. (1998): "La empresa Joven ante el reto del 2000. Dificultades para crear riqueza y empleo". Ponencia presentada en IV Congreso Nacional de Jóvenes Empresarios. Pontevedra. Mayo. Documento Inédito AJE Madrid.
- Barnett, R. (2001). Los límites de la competencia. El conocimiento, la educación superior y la sociedad. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Barrigüete, M. (2003). De la educación para el Trabajo a la formación para el empleo en el tercer sector. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Facultad de educación. Centro de formación del Profesorado. Dpto. De didáctica y organización escolar: Madrid.
- Barrios, O., Bravo, S. y Vargas, D. (2003). Origen y perfil del joven emprendedor chileno. Disponible en <http://www.repositorio.uchile.cl/handle/2250/108172>
- Bolívar, A. (2007). Diseñar y evaluar por competencias en la Universidad. El EEES como reto. Vicerrectoría.
- Brockhaus, R.H. & Horwitz, P.S. (1986). "The psychology of the entrepreneur" in D.L. Sexton & R.W. Smilor (Eds) The art and science of entrepreneurship, 25-48. Cambridge: MA. Ballinger Publishing Company.

- Brossier, J; Chia, E; Marshall, E; Petit, M. 1990. *Recherchers en gestión: Vers une théorie de la gestion de l'exploitation agricole*. In. Brosier, J; Vissac, B; Le Moigne, JL. eds. *Modélisation systémique et système agraire*. Paris, INRA. 65-92 p
- Carreño, D. (2007). *Evaluación de un Programa de Habilidades Directivas y Gestión Pública para la Modernización del Estado en la Tesorería General de la República*. Disponible en <http://www.repositorio.uchile.cl/handle/2250/104503>
- Carvajal, M.J; Fiedler, A.M. & González, F. (1989). "Perfil de la microempresa y del microempresario: Industria de la Transformación en México" en *Memorias del III Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial (Emprendedor)*. Monterrey: Inst. Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey e ICESI, 271-292.
- Casson, M.C (1993). "Entrepreneurship and busines culture" en J. Brown, & M.B. Rose in *Entrepreneurship, networks and modern business*. Manchester: University Press.
- Centro Europeo de Empresas e Innovación de Aragón CEEIARAGON (1992). *La pequeña y mediana industria en Aragón y el perfil de sus emprendedores*. Gobierno de Aragón. Departamento de Economía y Hacienda. Instituto Aragonés de Fomento.
- Collins, O.F. & Moore, D.G. y Unwalla, D.B (1964). *The Enterprising Man*. East Lansing: Bureau of Business and Economic Research, Graduate School of BusinessAdministration. Michigan State University-MSUGraduate School of Business Administration.
- Córdova, A. y Campoverde, V. (2008). *Influencia Del Programa De Formación "Jóvenes En Acción" En El Desarrollo De Las Capacidades Empresariales En Los/Las Estudiantes Del 5º Grado De Educación Secundaria Del Área Educación Para El Trabajo De La Institución Educativa Parcemon Saldarriaga Montejo. Ah Pachitea – Piura 2008*. Tesis Para Obtener El Grado De: Magister En Educación Con Mención En Docencia Y Gestión Educativa

Universidad César Vallejo. Escuela Internacional De Postgrado. Facultad De Educación.

Corominas, Joan. Breve diccionario etimológico de la lengua castellana. Editorial Gredos, Madrid.

Csikszentmihalyi, M. (1998). Creatividad. El flujo y la psicología del descubrimiento y la invención (J.P. Tosaus Abadía, trad.). Barcelona: Paidós. (Obra original publicada en 1996).

Diccionario Latino-Español Sopena (1999: 118), Editorial Ramón Sopena, Barcelona.

Domínguez, M.L. & Hernández, J.P. (1992). "El desarrollo regional y su vinculación con el postgrado. Una perspectiva para Oaxaca" en *Omnia*. N° especial, año 8.

Domínguez, M.L. & Hernández, J.P. (1994): "El dirigente de la pequeña y mediana empresa en el área metropolitana de la Ciudad de México" en *Memorias del VIII Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial*. Cali Colombia: ICESI, 163-179.

Drucker, P. (1989). *Las nuevas realidades*, Barcelona, Edhasa.

Drucker, P. (1995). *The future of industrial man*, Nueva Jersey, Transaction Publishers.

Echeverría, A. B. (2002). Gestión de la Competencia de Acción. *Profesional Revista de Investigación Educativa*, 20(1), 7-46.

Egaña, C. A. & Escobar, A. (1994). "El perfil y comportamiento del empresario chileno: Caso región del Bio Bio. Chile. Segundo Semestre de 1993" en *Memorias del VIII Congreso Latinoamericano de Espíritu Empresarial*. Cali. Colombia: ICESI, 243-256.

Entrialgo, M. (2000): "Habilidades adquiridas y función empresarial" en *Iniciativa emprendedora y empresa familiar*. 20 (enero-febrero), 21-29.

- Expósito, J., y Olmedo, E. (2006). Evaluación de programas: teoría, investigación y práctica. Granada: Grupo Editorial Universitario
- Fandiño L. y Bolívar, M. (2008). Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes de la carrera de administración de empresas de la pontificia universidad javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado. Universidad de Java
- García-San Pedro, M. J. (2009) El concepto de competencias y su adopción en el contexto universitario. *Perspectivas*, 16, 11-28. Disponible en: <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/13540> (Último acceso 04-07-2010).
- Gimeno Sacristán, J. (Comp.), Pérez Gómez, A., Martínez, J. B., Torres, J., Angulo, F. y Álvarez, J.M. (2008). *Educación por Competencias ¿Qué Hay de Nuevo?*. Madrid: Morata.
- González, F. (2004). *Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía*. Tesis doctoral. Sevilla: Univ. de Sevilla.
- Gordon, J. (1997). Comportamiento organizacional. Prentice-Hall, Mexico.
- Guilford, J.P. (1980). *La creatividad: Retrospectiva y prospectiva* (M.T. Palacios, trad.). En A. Beaudot (Coor.), *La creatividad* (pp. 209-224). Madrid: Narcea. (Obra original publicada en 1973).
- Hellriegel, D., Jackson, S. & Slocum, J. (2009). *Administración. Un enfoque basado en competencias*. 11ª edición. México, CENGAGE Learning.
- Hernández Garre, C. (2012). *Evaluación de un programa de intervención psicopedagógica como mecanismo de integración y ayuda al alumnado novel en los nuevos Sistemas Universitarios del EEES*. Universidad de Granada: Facultad de Ciencias de la Educación.
- Hisrich, R.D.; Koiranen, M. & Hyrsky, K. (1996). "A Comparison of Men and Women Entrepreneurs: A Cross- National exploratory study" in *Frontiers of*

Entrepreneurship Research [on ligne]
<http://www.babson.edu/entrep/fer/papers96/summ96/hisrich.html>

Hornaday, J.A. & Vesper, K. H. (1982). "Entrepreneurial Education and Job Satisfaction" de K. Vesper et al in *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson University Press, 526-567.

Jaramillo y Parodi (2003). *Jóvenes emprendedores: evaluación de programas de promoción*. 1ra. ed. Instituto de Apoyo, Lima.

Jolis, N. (1998). *Competence et compétitivité*. Les éditions d'organisation, Paris.

Knust-Graichen, R. y Gómez Puente, S. (2009). La Evaluación con Enfoque por competencias: ¿se implementa realmente la evaluación por competencias?. *Revista Electrónica de Desarrollo de Competencias*, 3(1), 104-125.

Levy-Leboyer, C. (1997). *Gestión de las competencias*. Gestión 2000, Barcelona.

Martinez, N. (2004). *Análisis de la capacidad emprendedora de los microempresarios del sector turismo*. Tesis: Universidad Austral de Chile. 43p.

McClelland, D. (1987). *Human Motivation*. Ilustrada, reimpressa, CUP Archive

Mertens, L. (1996). *Competencia laboral: sistemas, surgimiento y modelos*. Montevideo: Organización Internacional del Trabajo (Cinterfor/OIT). Disponible en <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/mertens/index.htm> (Último acceso 31-05-2010).

Ministerio de Educación (2006) *Desarrollando capacidades emprendedoras y empresariales*. Manual del Docente Concurso Escuelas Emprende Proyecto. Productivos Juveniles: 3era Edición. Perú.

Moreno; M. 2007. *Análisis de la capacidad empresarial de pequeños productores del cantón de Guácimo*, Costa Rica: El caso de los productores inscritos al

Programa de Desarrollo Comunitario de la Universidad EARTH. Tesis Mag. Sc. CATIE, Turrialba, Costa Rica.

PNUD (1999). *Fomento de la capacidad empresarial*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Nociones esenciales N° 2 New York, US. 13 p.

Real Academia Española (2001). *Diccionario de la lengua española*. Madrid. Espasa-Calpe

Roberts, E. (1991). *Entrepreneurs in High Technology: Lesson from MIT and Beyond New York*. Oxford University Press.

Ruíz, C. & Kagami, M. (1993). *Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México*. México: Nacional Financiera SNC. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. N° 5.

Scasse, R. & Goffee, R. (1980). *The Real World of the Entrepreneur*. Englewood Cliffs. N.J.: Eds. Prentice - Hall Inc.

Soldi, L. (2003). "Desarrollo de la capacidad empresarial de la población rural y las mujeres. Folleto presentado por la ONUDI. Viena.

Storner, R. & Fry, F. (1982). "The entrepreneurial decision: dissatisfaction or opportunity " en *Journal of Small Business Management*. April, 39-44.

Taylor-Powell, E. (2003). *Diccionario de Conceptos Básicos*. 2003, de Universidad de Wisconsin-Extensión, Madison WI, USA Sitio web: <http://www.uwex.edu/ces/latino/pde/documents/DiccionariodeConceptosBasicos.pdf>

Tobón, S. (2004). *Formación basada en competencias: Pensamiento complejo, diseño curricular y didáctica*. Bogotá: ECOE.

Torre, S. de la (1995). *Creatividad aplicada: recursos para una formación creativa*. Barcelona: Praxis.

UNESCO (2006) *Clasificación Internacional Normalizada De La Educación C I N E*. Recuperado 17/01/2015 disponible en <http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/isc97-es.pdf>

- University of Wisconsin-Extension, Madison, WI, August 2003. By: Ellen Taylor-Powell, Ph.D., Adapted by: Mary Crave, Ph.D., Evaluation Specialists
Translated by: Partners of the Americas. Washington, DC, USA.
- Varela, R. & bedoya, O. (2006). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. *Estudios Gerenciales*, 22(100), 21-47. Retrieved February 19, 2016, from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232006000300001&lng=en&tlng=es.
- Varela, R. (2001). *Innovación empresarial arte y ciencia en la creación de empresas*, segunda edición. Bogotá: Prentice Hall.
- Veit, K. (1992). "The reluctant entrepreneur" en *Harvard Business Review*. November-december. 40-49.
- Vicente, M. E. (2014). Perfiles y trayectorias de los ingresantes a Ciencias de la Educación en la Universidad Nacional de La Plata. *Ciencia, docencia y tecnología*, (48), 49-73.

ANEXOS

Anexo A. Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables			Metodología
Problema General: ¿Cuál es la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria?	Objetivo general Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior en el desarrollo de habilidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria.	Hipótesis General El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, tiene una alta eficacia en el desarrollo de capacidades empresariales en los estudiantes de 5° de secundaria.	Programa Empresarios Junior			Tipo de estudio: aplicativo Diseño pre experimental Población de estudio: 540 estudiantes de 5° de secundaria, de 04 IE de la UGEL 04. Muestra no probabilística conformada por 227 estudiantes Técnicas: Encuesta y Observación directa Instrumentos: Escala de opinión y Ficha de observación
			Dimensiones	Indicadores	Escala	
			1ra Competencia: Generación del espíritu emprendedor.	1. Apertura y Motivación del convenio 2. Desarrollando mis capacidades emprendedoras. 3. Expo feria de Ideas de Negocios 4. Entrega de Certificados	Desarrollo muy satisfactorio (41 a 48)	
			2da Competencia: Ideas de negocio.	5. Idea de Negocio 6. Formación de empresas 7. Turismo como herramienta de Negocios en el Perú	Desarrollo satisfactorio (32 a 39)	
Problema específico 1 ¿Cuál es la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria?	Objetivo específico 1 Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria	Hipótesis específica 1: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de realización en los estudiantes de 5° de secundaria.	3ra Competencia: Gestión empresarial.	8. Proceso Administrativo 9. Actividades de carácter práctico referidas a la planificación estratégica 10. La organización de una empresa. 11. Proceso Productivo 12. Costos y Gastos – Flujo de caja	Desarrollo poco satisfactorio (24 a 31)	
			4ta Competencia: Desarrollo de Plan de Negocios	13. Plan de Negocio 14. Marketing 15. Negocios internacionales 16. Selección de Plan de Negocios	Desarrollo insatisfactorio (16 a 23)	
Problema específico 2 ¿Cuál es la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria?	Objetivo específico 2 Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria	Hipótesis específica 2: El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de planificación en los estudiantes de 5° de secundaria	Capacidades empresariales			
			Dimensión	Indicadores/ítems	Escala	
Problema específico 3 ¿Cuál es la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior, en el desarrollo de la capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria?	Objetivo específico 3 Determinar la eficacia del Programa de gestión empresarial Empresarios Junior en el desarrollo de la capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria.	Hipótesis específica 3 El Programa de gestión empresarial Empresarios Junior tiene una alta eficacia en el desarrollo de la Capacidad de relacionarse socialmente en los estudiantes de 5° de secundaria	Capacidad de realización	Iniciativa Búsqueda de oportunidades, Persistencia, Exigencia de la calidad, Compromiso, Eficiencia, Resolución de problemas Independencia.	Superior Promedio	
			Capacidad de planificación	Búsqueda de información, Establecimiento de metas, Planificación sistemática, Monitoreo, Utilización de recursos financieros.	Moderado	
			Capacidad de relacionarse socialmente	Autoconfianza, Persuasión, Optimización de la red de apoyo.	Bajo	

Anexo B. Instrumento 1

Escala de satisfacción con el desarrollo del programa Empresarios Junior

Jóvenes: Es necesario evaluar siempre las actividades que se desarrollan en un programa con la finalidad de potenciar sus virtudes y corregir sus errores. Para ello es necesario contar con la información preferentemente del usuario, que en este caso vienen a ser ustedes, por lo cual les solicitamos su opinión acerca de su nivel de satisfacción por las actividades desarrolladas en el programa.

Cada ítem debe calificarlo del 1 al 4; con 1 si el desarrollo de la actividad no le satisfizo y con 4 si sintió mucha satisfacción con la actividad.

1: Insatisfecho; 2: Poco satisfecho; 3: Satisfecho; 4: Muy satisfecho

Con.....	Se sintió
1	La explicación del convenio realizado entre la Universidad y su IE
2	La motivación recibida para el desarrollo del programa
3	El desarrollo de sus capacidades emprendedoras.
4	El desarrollo de la Expo feria de Ideas de Negocios
5	La Entrega de Certificados al concluir el programa
6	La presentación de las Ideas de Negocio
7	El asesoramiento para la Formación de empresas
8	El planteamiento del Turismo como herramienta de Negocios en el Perú
9	El desarrollo del Proceso Administrativo
10	Las Actividades de carácter práctico referidas a la planificación estratégica
11	La forma como los adiestraron para la organización de una empresa.
12	La explicación de lo que es el Proceso Productivo
13	La práctica del cálculo de Costos y Gastos
14	El desarrollo práctico del Flujo de caja
15	La organización del Plan de Negocio en el que participó
16	La explicación de la forma de realizar el Marketing de su plan de negocios
17	La exposición de las posibilidades de Negocios internacionales
18	Con la orientación para la Selección del Plan de Negocios

Anexo C. Instrumento 2

Desarrollo de capacidades empresariales

Estimado docente

Solicitamos a usted indicar el desarrollo de las capacidades empresariales alcanzado por sus estudiantes en la ficha adjunta, para lo cual deberá emplear la siguiente escala:

Superior (4); Promedio (3); Moderado (2); Bajo (1)

Indicadores/ítems		Nivel
Capacidad de realización		Superior (4);
1	Muestra Iniciativa	
2	Busca oportunidades de negocios	
3	Es persistente hasta lograr lo que se propone	
4	Muestra Exigencia por lograr la calidad,	
5	Demuestra Compromiso,	
6	Realiza su labor con Eficiencia	
7	Plantea soluciones a los problemas	
8	Demuestra Independencia al tomar decisiones.	Promedio (3);
Capacidad de planificación		Moderado (2);
9	Desarrolló la capacidad de buscar información,	
10	Establece con precisión las metas ha lograr	
11	Hace uso de la Planificación sistemática,	
12	Monitorea las actividades o procesos	
13	Utiliza adecuadamente los recursos financieros.	Bajo (1)
Capacidad de relacionarse socialmente		Bajo (1)
14	Muestra Autoconfianza,	
15	Desarrolló la Persuasión,	
16	Optimiza la red de apoyo que requiere en su plan de negocios.	

Anexo D. Análisis de confiabilidad del instrumento:

Desarrollo de capacidades empresariales

Regla de decisión:

Coeficiente alfa $>0,5$ es confiable

Coeficiente alfa $<0,5$ es inaceptable

Prueba estadística: Alfa de Cronbach

Tabla 19 Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlació n total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Item 1	77,15	108,976	,488	,595
Item 2	77,65	109,713	,585	,594
Item 3	77,05	123,839	-,150	,652
Item 4	77,30	110,958	,360	,606
Item 5	77,20	105,221	,603	,581
Item 6	77,25	120,092	,019	,636
Item 7	77,10	110,516	,444	,601
Item 8	77,40	116,884	,123	,629
Item 9	76,75	118,408	,074	,633
Item 10	77,05	111,734	,314	,610
Item 11	76,85	121,187	-,030	,639
Item 12	77,45	113,524	,262	,616
Item 13	77,30	116,747	,156	,626
Item 14	77,25	116,408	,159	,625
Item 15	77,25	115,566	,224	,620
Item 16	77,35	119,924	-,002	,641
Desarrollo de capacidades empresariales	39,85	30,345	1,000	,398

Anexo E.

Programa Empresarios Junior



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Solo para los que quieren salir adelante

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
COORDINACIÓN DE ESTUDIOS CONTINUOS**



Empresarios Junior

SILABO 2015

CURSO - TALLER GESTIÓN EMPRESARIAL

"EMPRESARIOS JUNIOR"

CON EL NUEVO DISEÑO CURRICULAR NACIONAL DE LA EBR R.M. N°

0440-2008-ED/PUB. 16-12-2008

ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

LIMA - PERU

PROGRAMA
"EMPRESARIOS JUNIOR"

CURSO - TALLER
GESTIÓN EMPRESARIAL

PRESENTACIÓN

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, a través de su Coordinación de Marketing, Promoción, Extensión y Proyección Social y, para dar cumplimiento a sus actividades de proyección y servicio a la comunidad, desarrolla en las Instituciones Educativas de la Región, el programa de Gestión Empresarial "**EMPRESARIOS JUNIOR**", con el objetivo de capacitar a la juventud estudiosa, fortaleciendo sus conocimientos de Empresa y generando en ellos el espíritu de ser futuros EMPRESARIOS, que generen el autoempleo y, por ende, sus propios ingresos.

La crisis social, económica, cultural y, especialmente de valores, que vive nuestro país, nos compromete a seguir trabajando y ha desarrollado nuevas estrategias que busquen formar una juventud más competitiva y audaz, pues están inmersos en la globalización, el avance de la tecnología y la información; por ello se hace necesario buscar alternativas de desarrollo social, económico y cultural.

Asimismo, nuestra meta con este programa, es generar futuros empresarios, con mentalidad ganadora y una clara visión de contribuir con sus aportes al desarrollo de la región y el país. Esta tarea la iniciamos desde los colegios secundarios, con quienes formaremos alianzas estratégicas para lograr los objetivos y responder con optimismo a la situación coyuntural del país.

El programa, será desarrollado en las Instituciones Educativas, con alumnos de quinto año del nivel secundario, con talleres en cada una de las sesiones programados en el sílabo, desarrollando los contenidos que especifica el nuevo Diseño Curricular Nacional de la Educación Básica Regular, según R.M. Nº 0440-2008-ED/PUB. 16-12-2008, en el Área de Educación para el Trabajo. Las sesiones contemplan temas desde la generación de habilidades emprendedoras y empresariales, el desarrollo del Plan de Negocios; y la puesta en marcha de la idea de negocios, donde los participantes apliquen lo aprendido.

Los talleres son ejecutados por docentes-facilitadores que utilizan diversas metodologías que permiten a los jóvenes una participación activa y un aprendizaje práctico de los temas y se realizarán de acuerdo a la disponibilidad de horario y ambientes del colegio que participa.

¡Sembremos en nuestra juventud estudiosa la semilla de ser futuros empresarios!

I. DATOS INFORMATIVOS:

1. Entidad Organizadora:

Facultad de Ciencias Empresariales - Coordinación de Marketing, Promoción, Extensión y Proyección Social.

2. Beneficiarios:

Dirigido alumnos de 5º de secundaria de Instituciones Educativas públicas y privadas.

3. Duración:

✓ 70 horas pedagógicas (45 minutos).

✓ 35 Semanas (2 horas por semana)

4. Ejecutores:

Docentes - Facilitadores de la Facultad de Ciencias Empresariales.

5. Lugar de Ejecución:

Ambientes asignados por la Institución Educativa

6. Responsables del Programa:

Coordinador del Programa:

Mg. Carlos Moscoso Ruíz, contáctenos en la Facultad de Ciencias Empresariales, Pabellón B, 5º Piso, Av. Alfredo Mendiola 6232 en el Distrito de Los Olivos, teléfono: 2024342 anexo 2219, celular: 951005264 y/o mail cmoscoso@ucv.edu.pe

Supervisores del Programa:

Lic. Maribel Otárola Chávez, contáctenos en la Facultad de Ciencias Empresariales, Pabellón B, 5º Piso, Av. Alfredo Mendiola 6232 en el Distrito de Los Olivos, teléfono: 2024342 anexo 2219, celular: 961783215 y/o mail motarolac@hotmail.com

Lic. Juan Manuel Alarcón Camero contáctenos en la Facultad de Ciencias Empresariales, Pabellón B, 5º Piso, Av. Alfredo Mendiola 6232 en el Distrito de Los Olivos, teléfono: 2024342 anexo 2219, celular: 993154948 y/o mail jmanuel_39@hotmail.com

7. Blog Empresarios Junior

Blog virtual del programa www.ucvgestion.com

II. FUNDAMENTACIÓN:

En nuestro país, los niveles de pobreza alcanzan el 50%, los índices de desempleo el 12% y el subempleo aproximadamente alcanza el 45%; porcentajes que cada vez son mayores. Además, tenemos mayores índices de migración de jóvenes valores que renuncian a su tierra y a su familia en busca de un futuro mejor en otros países.

Bajo esta realidad, nace la inquietud de generar este Programa de Gestión empresarial, cuyo propósito específico es “Propiciar en los jóvenes estudiantes, habilidades emprendedoras y empresariales para que creen sus propias empresas y sean los responsables de su futuro”.

Por otro lado, las estadísticas nos muestran que el 98% de la estructura empresarial en nuestro país son MYPES, y éstas dan empleo al 78% de la población ocupada del país y contribuyen con el 43% al PBI. Estas pequeñas actividades están solucionando parte del problema de la crisis y nuestro país requiere miles de empresarios y empresas nuevas, pero de calidad.

Asimismo, el Proyecto Educativo Nacional al 2021, impulsado por el actual gobierno incorpora cambios en el Diseño Curricular Nacional de la Educación Básica Regular, y, uno de los propósitos es el desarrollo de la capacidad productiva, innovadora y emprendedora de los estudiantes, como parte de la construcción del proyecto de vida de todo ciudadano. Este propósito, implica desarrollar en el estudiante, durante toda su trayectoria escolar, su capacidad y actitud proactiva y creadora para desempeñarse como agente productivo, innovador y emprendedor de iniciativas y soluciones individuales y colectivas; posibilitándole la capacidad de discernir entre las opciones laborales existentes aquellas que le permitan insertarse en la cadena productiva de bienes y servicios.

Es en este sentido, que la Facultad de Ciencias Empresariales, ha diseñado este Programa de Gestión Empresarial “EMPRESARIOS JUNIOR”, como un aporte a las Instituciones Educativas de la región, para trabajar juntos por el desarrollo de nuestra juventud estudiosa peruana.

III. COMPETENCIAS:

- a) Generar el espíritu emprendedor en los jóvenes que cursan el quinto año de educación secundaria, de las instituciones educativas públicas y privadas de la región, con alto sentido de responsabilidad y compromiso por el desarrollo de nuestro país.
- b) Desarrollar la creatividad e innovación en las ideas de negocio que generen y desarrollen, descubriendo sus habilidades emprendedoras y empresariales, con entusiasmo, respeto y tolerancia a las personas, amplio sentido de libertad y autonomía y trabajo en equipo.
- c) Analizar y comprender los fundamentos teóricos de la gestión empresarial en el entorno global de cambios retos y desafíos, con responsabilidad, criterio reflexivo y respeto a las ideas de las personas.
- d) Desarrollar un Plan de Negocios que auto genere empleo y fuentes de ingresos sostenibles, con liderazgo, justicia, voluntad, creatividad y compromiso por el desarrollo del país.

IV. ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE:

El desarrollo del presente taller de Gestión Empresarial, fomenta la intervención permanente de los alumnos, en base a metodologías activas y participativas y, la interrelación permanente facilitador-alumno.

El estudiante tendrá una participación activa en la discusión teórica y en el análisis de los temas de generación de ideas de negocios.

Se promoverá la formación de equipos de trabajo por afinidad, para el desarrollo de los planes de negocios propuestos por los alumnos.

V. MEDIOS Y MATERIALES EDUCATIVOS:

- Pizarra y/o proyector multimedia.
- Módulo Guía
- Resumen de lecturas
- Guías de trabajo
- Televisor - DVD
- Videos
- Papelógrafos
- Papel Bond A4
- Plumones
- Cartulinas
- Cinta maskintape
- Cinta de Embalaje

VI. CERTIFICACIÓN:

La Universidad César Vallejo, a través de la Facultad de Ciencias Empresariales, otorgará un **CERTIFICADO** de Participación a los alumnos que hayan registrado una asistencia sostenida durante el desarrollo de todo el programa y hayan obtenido un promedio mínimo de 13 promediando los bimestres/trimestres respectivos, así mismo se les entregará un certificación a los docente del Área de Educación para el Trabajo que hallan apoyado durante el año académico.

VII. BIBLIOGRAFÍA:

- ✓ Ministerio de Educación (2008) Nuevo Diseño Curricular Nacional de la Educación Básica Regular, según RM. N° 0440-2008-ED/pub. 16-12-08. Editorial "MV FÈNIX". Lima.
- ✓ Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006). Desarrollando Capacidades emprendedoras & Empresariales. Lima.

- ✓ Idalberto Chiavenato (2006). Introducción a la Teoría General de la Administración. VIII Edición.
- ✓ Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales (2006). Módulo Plan de Negocios. Trujillo.
- ✓ Ministerio de Educación. www.minedu.gob.pe

VIII. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS:

Nº	SESIÓN	TEMARIO	DURACIÓN
1	Apertura y Motivación del Convenio	Programa Empresarios Junior , Emprendedorismo como fuente principal de desarrollo	90 Minutos
2	Desarrollando mis capacidades	Perfil del Emprendedor	90 Minutos
3	Emprendedoras	Características, Ventajas y Desventajas	90 Minutos
4	Idea de Negocio	Diferencia entre Oportunidades e idea de negocio	90 Minutos
5		Matriz Macro y Micro Filtro y Exposición de su Idea de Negocio	90 Minutos
6	Formalización de Empresas	Ventajas y Beneficios de la Formalización	90 Minutos
7		Constitución Legal - Natural y Jurídica	90 Minutos
8		Categorías de la Renta - Sunat	90 Minutos
9		Tipos de Empresas	90 Minutos
10	Plan de Negocio	Presentar Avance Plan de Negocio Capítulo I,II y III	90 Minutos
11	Proceso Administrativo	Procesos Primordiales de la Administración	90 Minutos
12	Actividades de carácter práctico referidas a planificación	5Fuerzas de Porter - Visión, Misión, Objetivos y Valores	90 Minutos
13	estratégica.docx	Análisis Foda	90 Minutos
14	La organización de una Empresa	Funciones de cada Área de la Empresa	90 Minutos
15	Proceso Productivo	Flujograma de Producción	90 Minutos
16	Desarrollo de mercados y sustentación practica la segmentación de negocio	Océano Azul y Océano Rojo	90 Minutos
17		Segmentación de Mercado y Tipos de Segmentación	90 Minutos
18		Investigación de Mercado Fuentes Primarias y Secundarias	90 Minutos

19	Plan de Negocio	Presentar Avance Plan de Negocio Capitulo IV, V y VI	90 Minutos
20	Marketing	Definición del Marketing y Estrategias de Marketing	90 Minutos
21		4Ps del Marketing - Plan de Marketing	90 Minutos
22		Ciclo de Vida y Lovemark	90 Minutos
23	Plan de Negocio	Presentar Avance Plan de Negocio Capitulo VII, VIII y IX	90 Minutos
24	Negocios Internacionales	Definición y tipos de Incoterm	90 Minutos
25		Programa Exporta Fácil y Tratados de Libre Comercio , Ventajas y Desventajas	90 Minutos
26	Turismo como Herramienta de Negocios en el Perú	Destinos Turísticos y Oportunidades de Negocios	90 Minutos
27	Mercado Laboral	Oferta Laboral , Entrevista de Trabajo y Elaboración Curriculum Vitae	90 Minutos
28	Costos y Gastos - Flujo de caja	Definición Costos y Gastos Plan Inversión	90 Minutos
29		Costo Fijo Unitario, Costo Variable Unitario y Costo Total Unitario	90 Minutos
30		Proyección de Ventas y Flujo de Caja	90 Minutos
31		Flujo de Caja	90 Minutos
32		Elaboración de Costos , Gastos y Flujo de Caja de su Plan de Negocio	90 Minutos
33	Selección de Plan de Negocio	Presentación y Exposición de Plan de Negocios	90 Minutos
34	Expo feria Ideas de Negocios	Presentación de las mejores Ideas de Negocio	90 Minutos
35	Entrega de Certificados	Entrega de certificados en las instituciones educativas	90 Minutos
Duración Sílabo			3150 Minutos

LIMA, MARZO DEL 2015

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5°
4. SESIÓN: 1
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Distingue las capacidades y características de un emprendedor	Apertura y Motivación del Convenio: Presentación del programa, plan de trabajo y sus beneficios, establecimiento de las normas de convivencia, informar la metodología de trabajo y criterios de evaluación.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 1. El Docente hace su presentación personal utilizando un lenguaje sencillo que facilite el acercamiento con los participantes. 2. El Docente resalta la importancia del Programa EJA y la Proyección Social de la Universidad; da a conocer la Facultad que lo organiza, así como el Área responsable de su planificación y ejecución. 3. Refiere a las principales autoridades de la UCV, de la Facultad de Ciencias Empresariales y del Área de Estudios Continuos. 	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 4. Se establece junto con los estudiantes las normas de convivencia que permitan el desarrollo del taller. 	Diapositivas Papelógrafo	65 min.

5. Se da a conocer a los participantes la metodología para el desarrollo del programa. De ser el caso, se da a conocer la forma de evaluación. 6. Se entrega la lectura motivadora "CASO KR", que permita al alumno valorar el éxito a través de la realización de sus sueños, la cual será analizada y comentada en forma individual.	Pizarra y plumones	
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
7. Para la siguiente sesión los alumnos traerán la investigación de algún empresario exitoso que conocen.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Aprender y reconocer los empresarios más exitosos del Perú.	Presentación del programa EJA, beneficios por participar en el programa y reconocimiento de empresarios exitosos.	Prueba Oral
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Participación activa del alumno. Buena disposición y comportamiento adecuado para adquirir los conocimientos.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Córdova, C. (2010). <i>Los nuevos héroes peruanos</i> . Perú, Lima: Universidad del Pacífico.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5°
4. SESIÓN: 2
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Distingue las capacidades y características de un emprendedor	Emprendedurismo en el Perú: Definición de Emprendedurismo, situación emprendedora del país, ventajas y desventajas del emprendedor peruano.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad**V) SECUENCIA METODOLÓGICA**

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. Se solicita a los estudiantes la tarea asignada en la sesión anterior. 2. Se solicita que los estudiantes que comenten en relación a lo investigado, en cuanto al INICIO, ACTUALIDAD y LO QUE SE ESPERA el empresario de su negocio.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
3. El Docente propicia el diálogo y comparte información de perfil de un emprendedor con ejemplos, así como las habilidades que tiene que desarrollar un emprendedor.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	70 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4. Se entrega al estudiante un caso de éxito empresarial para sea debatido grupalmente y puedan fortalecer las características y habilidades emprendedoras", como tarea para la realizarlo en clase.	Técnicas expositivas	10 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Identifica ventajas y desventajas de ser un emprendedor. Habilidades del emprendedor	Reconocer las características del empresario, con la ayuda de lecturas de empresarios exitosos.	Prueba Escrita
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Participación activa del alumno. Buena disposición y comportamiento adecuado para adquirir los conocimientos.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Córdova, C. (2010). <i>Los nuevos héroes peruanos</i> . Perú, Lima: Universidad del Pacífico.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 03
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Distingue las capacidades y características de un emprendedor	Desarrollando mis capacidades Emprendedoras: Definición de emprendimiento, capacidades y características de un emprendedor.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. Se solicita a los estudiantes la tarea asignada en la sesión anterior. 2. Se solicita que los estudiantes que comenten en relación a lo investigado, en cuanto al INICIO, ACTUALIDAD y LO QUE SE ESPERA el empresario de su negocio.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
3. El Docente propicia el diálogo y comparte información de un emprendedor con ejemplos, así como las capacidades que tiene que desarrollar un emprendedor.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	70 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4. Finalmente, el docente desarrollara algunas preguntas y se esclarecerán las posibles dudas de los estudiantes.	Técnicas expositivas	10 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Identifica las capacidades de un emprendedor.	Reconoce las capacidades del empresario.	Prueba Escrita
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Participación activa del alumno. Buena disposición y comportamiento adecuado para adquirir los conocimientos.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Córdova, C. (2010). <i>Los nuevos héroes peruanos</i> . Perú, Lima: Universidad del Pacífico.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5°
4. SESIÓN: 4
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Establece la diferencia entre una idea de negocio de una oportunidad de negocio	Idea y Oportunidad de Negocio: Definición y diferenciación de idea y oportunidad de negocio, requisitos que debe cumplir una idea de negocio, métodos y fuentes generadoras de ideas de negocio.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integrada

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión recordando la sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día. Se solicita que los estudiantes que comenten en relación a la clase ANTERIOR.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2. El docente propicia el diálogo para diferenciar términos básicos como: creatividad, invención e innovación. 3. El docente propicia el diálogo y comparte información de Ideas de Negocio creativas, innovadores que les facilite proporcione nuevas ideas. 4. Se definirán los grupos de trabajo para la elaboración del plan de negocio que desarrollaran a lo largo del año.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.Revisión de las ideas de negocio por grupo.	Técnicas expositivas	15 min.

2. Se hará retroalimentación para asegurar que el conocimiento llego al alumno.		
---	--	--

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Identificar oportunidades de negocio a través de las diferentes herramientas: lluvia de ideas, necesidades y deseos.	Prueba Oral
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Participación activa del alumno. Buena disposición y comportamiento adecuado para adquirir los conocimientos.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Barreda, J. (2010). <i>Aprender a emprender en la juventud</i> . Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; Perú, Lima.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 05
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Establece la diferencia entre una idea de negocio de una oportunidad de negocio	Selección de Idea de Negocio: Matriz de macro y micro filtro de idea de negocio.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.El docente inicia la sesión haciendo una recapitulación de sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	05 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente propicia el diálogo y comparte información de Ideas de Negocio creativas, innovadores que les facilite proporcione nuevas ideas. Para la cual aplicaremos un macro y micro filtro que nos ayudara a seleccionar mejor idea de negocio.	Pizarra Comunicación de forma verbal Papelotes. Videos	70 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
3.Se indicará a los alumnos los pasos a seguir para la siguiente clase. 4.Finalmente, el docente desarrollara algunas preguntas y se esclarecerán las posibles dudas de los estudiantes.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Identifica todas la ideas de negocio y descartar las menos viables Identificar la mejor idea de negocio que se puede llevar a cabo	Identificar la mejor idea de negocio a través del macro y micro filtro de ideas de negocio.	Prueba Oral
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Participación activa del alumno. Buena disposición y comportamiento adecuado para adquirir los conocimientos.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Barreda, J. (2010). <i>Aprender a emprender en la juventud</i> . Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; Perú, Lima.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 06
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Establece la diferencia entre una idea de negocio de una oportunidad de negocio	Exposición de la Mejor Idea de Negocio: Exposición de las matrices de Macro y Micro Filtro de sus ideas de negocio.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.El docente inicia la sesión haciendo una recapitulación de los temas tratados las sesiones anteriores con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente propicia el diálogo y comparte información de Ideas de Negocio creativas, innovadores iniciando así la exposición del macro y micro filtro que nos ayudara a seleccionar mejor idea de negocio.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	70 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
3.Sistematización del tema tratado dando respuesta a algunas dudas de los estudiantes. 4. El docente cierra todas las sesiones del tema de la "Idea de negocio y Oportunidad de negocio".	Técnicas expositivas	10 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Identifica todas la ideas de negocio y descartar las menos viables Identificar la mejor idea de negocio que se puede llevar a cabo	Identificar la mejor idea de negocio a través del macro y micro filtro de ideas de negocio	Prueba Escrita
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Participación activa del alumno. Buena disposición y comportamiento adecuado para adquirir los conocimientos.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Barreda, J. (2010). <i>Aprender a emprender en la juventud</i> . Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; Perú, Lima.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 7
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Formalización de Empresas: Definición de formalización, ventajas y beneficios de la formalización.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES|

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente inicia la sesión mencionando distintos escenarios poniendo en evidencia la desventaja de contar con un negocio informal. 2. El docente formula preguntas que generen conflicto cognitivo entre los alumnos. 	Técnicas expositivas Lectura impresa Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 3. El docente distribuye una lectura titulada “Aceite y cáscara deshidratada de limón Peruano”, el cual será leído en voz alta por los estudiantes y el docente explicara cada párrafo de la lectura. 4. Los alumnos responden las 2 preguntas de la lectura y de manera aleatorio pasan a la pizarra a escribir sus respuestas. 5. Con las respuestas de los estudiantes, el docente explicara y profundizará la definición de formalización. Y las ventajas de formalizar un negocio. 	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	70 min.

ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<p>6. Sistematización del tema tratado dando respuesta a algunas dudas de los estudiantes.</p> <p>7. Finalmente, el docente concluirá el tema diciéndole a los estudiantes que la mejor manera de hacer las cosas, es haciéndolas correctamente cumpliendo con las políticas del estado.</p>	Técnicas expositivas	10 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Identifica los procedimientos a seguir para formalizar un negocio.	Cuestionario
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
346.85065 H86 EJ.4	<i>Legislación empresarial al alcance de todos.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de Ingenieros.
658.022 E77 EJ.2	<i>Creación y gestión de PYMES.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de San Marcos.
	Maguiña, M. (2011). <i>Cómo constituir una MYPE y administrarla con éxito.</i> Perú, Lima: Edigraber.
	Bernilla, M. (2014). <i>Micro y pequeña empresa MYPE, oportunidad de crecimiento.</i> Perú, Lima: Edigraber.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 8
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Constitución legal de una empresa: Persona natural / persona jurídica (Ventajas y Desventajas), tipos de sociedades.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.El docente inicia la sesión haciéndole recordar a los estudiantes el tema tratado la clase anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	15 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5.El docente les explicara a los estudiantes que existen dos formas para constituir una empresa: Persona Natural o como Persona Jurídica. Así mismo, explicará las ventajas y desventajas que tienen cada una de ellas. 6.Por otro lado, el docente les explicara a los estudiantes que como Persona Jurídica existen 2 formas (individual y colectiva) y 4 modalidades para constituirse (E.I.R.L, S.R.L, S.A.C, S.A). 7.Los alumnos se agruparan y debatirán que tipo de personería les conviene adoptar.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.

ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
8.Sistematización del tema tratado dando respuesta a algunas dudas de los estudiantes.	Técnicas expositivas	10 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Identifica los procedimientos a seguir para formalizar un negocio.	Guía de Observación
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
346.85065 H86 EJ.4	<i>Legislación empresarial al alcance de todos.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de Ingenieros.
658.022 E77 EJ.2	<i>Creación y gestión de PYMES.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de San Marcos.
	Maguiña, M. (2011). <i>Cómo constituir una MYPE y administrarla con éxito.</i> Perú, Lima: Edigraber.
	Bernilla, M. (2014). <i>Micro y pequeña empresa MYPE, oportunidad de crecimiento.</i> Perú, Lima: Edigraber.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 9
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Tipos de Empresas: Clasificación de las empresas según: Tamaño, Actividad y Capital.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión haciéndole recordar a los estudiantes el tema tratado la sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	15 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente explicara la clasificación de las empresas, según su tamaño, actividad y capital mediante ejemplos. 3.Luego, el docente explicará detalladamente los beneficios que otorga la Ley MYPE.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	70 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.Sistematización del tema tratado dando respuesta a algunas dudas de los estudiantes.	Técnicas expositivas	5 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Identifica los procedimientos a seguir para formalizar un negocio.	Guía de Oeservación
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
346.85065 H86 EJ.4	<i>Legislación empresarial al alcance de todos.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de Ingenieros.
658.022 E77 EJ.2	<i>Creación y gestión de PYMES.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de San Marcos.
	Maguiña, M. (2011). <i>Cómo constituir una MYPE y administrarla con éxito.</i> Perú, Lima: Edigraber.
	Bernilla, M. (2014). <i>Micro y pequeña empresa MYPE, oportunidad de crecimiento.</i> Perú, Lima: Edigraber.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 10
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Impuesto a la Renta: Definición de renta, categorías de renta.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión haciendo una recapitulación de los temas tratados las sesiones anteriores con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente inicia el tema del día preguntándoles a los estudiantes ¿qué entienden por renta? 3.Luego, el docente con la participación activa de los estudiantes explicará la definición de renta, impuesto a la renta y sus categorías (1 ^{ERA} , 2 ^{DA} , 4 ^{TA} Y 5 ^{TA}). 4.Así mismo, con ejemplos y casos, el docente les enseñará a los estudiantes a calcular los impuestos a la renta de las distintas categorías.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	70 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5.Sistematización del tema tratado dando respuesta a algunas dudas de los estudiantes.	Técnicas expositivas	10 min.

6. Finalmente, el docente les dejará como tarea individual a los estudiantes que averigüen acerca de los regímenes tributarios.		
---	--	--

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Identifica los procedimientos a seguir para formalizar un negocio.	Prueba Escrita
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
346.85065 H86 EJ.4	<i>Legislación empresarial al alcance de todos.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de Ingenieros.
658.022 E77 EJ.2	<i>Creación y gestión de PYMES.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de San Marcos.
	Maguiña, M. (2011). <i>Cómo constituir una MYPE y administrarla con éxito.</i> Perú, Lima: Edigraber.
	Bernilla, M. (2014). <i>Micro y pequeña empresa MYPE, oportunidad de crecimiento.</i> Perú, Lima: Edigraber.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 11
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Regímenes Tributarios: RUS, RER Y RGR: Características, alcances e impuestos.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión haciendo una recapitulación de sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	05 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente tomará una práctica calificada con respecto a la sesión anterior. 3.El docente da a conocer a los estudiantes que existen 3 regímenes tributarios para la renta de 3 ^{era} categoría. 4.El contenido de la sesión se lleva a cabo mediante un cuadro comparativo, donde se marcará la diferencias existentes entre cada una de ellas.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	70 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5.Finalmente, el docente tomará de manera aleatoria a 5 alumnos para tomarles una práctica oral con respecto al contenido de esa sesión.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Identifica los procedimientos a seguir para formalizar un negocio.	Prueba Oral
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
346.85065 H86 EJ.4	<i>Legislación empresarial al alcance de todos.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de Ingenieros.
658.022 E77 EJ.2	<i>Creación y gestión de PYMES.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de San Marcos.
	Maguiña, M. (2011). <i>Cómo constituir una MYPE y administrarla con éxito.</i> Perú, Lima: Edigraber.
	Bernilla, M. (2014). <i>Micro y pequeña empresa MYPE, oportunidad de crecimiento.</i> Perú, Lima: Edigraber.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 12
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Pasos para constituir una empresa: Clasificación de trámites y pasos para formalizar una empresa como Persona Natural y Jurídica.	Informe I : Idea de Negocio y Constitución legal de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión recordando la sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente explica la clasificación de los trámites para la formalización de un negocio: Legal, tributaria, laboral, municipales, especiales y complementarios. 3.Así mismo, el docente detallara de manera ordenada la secuencia de trámites para constituir una empresa tanto como persona natural como persona jurídica.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.Finalmente, el docente desarrollara algunas preguntas y se esclarecerán las posibles dudas de los estudiantes.	Técnicas expositivas	15 min.

5.El docente cierra todas las sesiones del tema de la "Formalización".		
--	--	--

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Expone la importancia de la formalización de un negocio y constitución legal y tributaria de una empresa.	Identifica los procedimientos a seguir para formalizar un negocio.	Prueba Oral
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
346.85065 H86 EJ.4	<i>Legislación empresarial al alcance de todos.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de Ingenieros.
658.022 E77 EJ.2	<i>Creación y gestión de PYMES.</i> (2008). Perú, Lima: Universidad Nacional de San Marcos.
	Maguiña, M. (2011). <i>Cómo constituir una MYPE y administrarla con éxito.</i> Perú, Lima: Edigraber.
	Bernilla, M. (2014). <i>Micro y pequeña empresa MYPE, oportunidad de crecimiento.</i> Perú, Lima: Edigraber.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 13
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	Proceso Administrativo: Fases del proceso administrativo, funciones y elementos básicos dentro del proceso administrativo.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto

IV) ACTITUDES: Sentido de pertenencia

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente inicia la sesión con la introducción del tema (retroalimentación de temas tocados con relación a la clase a dictar). 2. Luego, el docente les formulará preguntas para fomentar la participación en clase y la realización de un pequeño debate. 	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	15 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 3. Con las respuestas de los estudiantes, el docente explicará y profundizará la definición de Proceso Administrativo. 4. Por otro lado, el docente mencionara la importancia de cada uno de los pasos de un Proceso Administrativo. Explicará las fases y las características de cada uno de los pasos del proceso. 	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	45 min.

5. El docente mostrará un ejemplo empresarial (empresa real en el mercado) mostrando que elementos van en cada uno de los pasos.		
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
6. Finalmente, el docente concluirá el tema dejando un caso práctico sobre el tema tratado	Lectura y caso impreso	30 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	Reconoce los elementos del proceso administrativo y del planeamiento estratégico.	Prueba Escrita.
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Sentido de pertenencia.	Trabaja en equipo, en forma proactiva	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Chiavenato, I. (2005). <i>Administración</i> . 7° Ed, Bogotá: Ameconi.
	Hitt, M y Duane, I; (2007). <i>Administración Estratégica</i> ; 7° Ed; México: Cengage Learning.
	Stephen, R y Decenzo D; (2004). <i>Fundamentos de Administración</i> ; 6° Ed; Bogotá: Ameconi.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 14
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	Planeamiento Estratégico: Definición y estructura del planeamiento estratégico, visión, misión.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto

IV) ACTITUDES

Sentido de pertenencia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión con una introducción del tema además de una retroalimentación de temas anteriores con relación a la clase a dictar.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2. El Docente explicará lo que es la Planeación Estratégica y qué relación tiene con el mundo empresarial. 3. Por otro lado, el docente mencionara la importancia de los factores que afectan a la empresa haciendo mención a Michael Porter y su importancia en la administración moderna. Se incluirá también los recursos y componentes para diseñar la Planeación Estratégica.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	60 min.

ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<p>4. El docente concluirá el tema dejando un caso práctico sobre el tema tratado evaluando los conocimientos adquiridos en esta sesión.</p> <p>5. Finalmente el docente dejará como tarea investigar el aporte de Michael Porter en la Administración.</p>	Lectura y caso impreso	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	Reconoce los elementos del proceso administrativo y del planeamiento estratégico.	Prueba Escrita
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Sentido de pertenencia.	Trabaja en equipo, en forma proactiva	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Chiavenato I; 2005; <i>Administración</i> ; 7° Ed; Bogotá.
	Porter, M y Kramer, M. (2002). <i>La Ventaja Competitiva</i> . 3° Ed; Chicago: Harvard Business Review.
	Stephen, R y Decenzo D. (2004). <i>Fundamentos de Administración</i> . 6° Ed; Bogotá: Ameconi.
	Covey, S; (199). <i>Liderazgo centrado en Principios</i> . 3° Ed; Nueva York: Simon & Schuster.
	Porter, M. (2008). <i>Las Cinco Fuerzas Competitivas que forman la Estrategia</i> ; 2° Ed; Chicago: Harvard Business Review.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 15
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	Diagnóstico Situacional: Análisis Externo e interno, Componentes del Foda, Matriz de Análisis Foda y estrategias.	Informe II: Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Sentido de pertenencia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente inicia la sesión con la introducción del tema haciendo hincapié en la importancia de analizar la situación de la empresa. 2. Luego, el docente propondrá ejemplos a los alumnos para una mejor comprensión del tema. 	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	15 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 3. El docente explicará la definición de la Matriz Foda interactuando con los alumnos haciéndolos participar pidiéndoles ejemplos. 4. El facilitador explicará los factores internos y externos y que elementos pertenecen a cada grupo. 5. El docente definirá cada elemento del FODA mostrando un ejemplo real por cada uno de ellos 	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	45 min.

ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
6. El docente dejará un trabajo grupal en el cual los alumnos crearán un análisis FODA de su proyecto	Técnicas Expositivas	30 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	Reconoce los elementos del proceso administrativo y del planeamiento estratégico.	Prueba Escrita
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Sentido de pertenencia.	Trabaja en equipo, en forma proactiva	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Friedman, J. (2007). <i>Planificación</i> . Buenos Aires: Ministerio de Administraciones Públicas (MAP).
	Murillo, I y Zapata, A; <i>Teorías Clásicas de la Organización y el Management</i> ;
	Stephen, R y Decenzo D. (2004). <i>Fundamentos de Administración</i> . 6° Ed; Bogotá: Ameconi.
	Hitt, M y Duane, I. (2007). <i>Administración Estratégica</i> . 7° Ed; México: Cengage Learning.
	Ameconi, O. (2004). <i>Microempresas en acción</i> . 3° Ed; Buenos Aires: Macchi.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 16
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	. Objetivos y Políticas de una empresa: Definición, clasificación y características de objetivos, políticas y valores de una empresa.	Informe II: Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Sentido de pertenencia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente inicia la sesión con la introducción y ejemplos de Objetivos y políticas de una empresa. 2. El docente debatirá con los alumnos sobre la importancia de estos elementos. 	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<ol style="list-style-type: none"> 3. El docente explicará y profundizará la definición de los objetivos empresariales así como las políticas de la empresa. Discutirá las características y beneficios de los Objetivos a Largo y Corto Plazo. 4. Así también mencionará que incluyen las políticas, que refuerzan, qué es lo que permiten establecer y para qué son necesarias con los respectivos ejemplos en empresas reales. 	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	60 min.

ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5. Finalmente, el docente concluirá el tema dejando un caso práctico sobre el tema tratado	Lectura y caso impreso	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define las distintas etapas y actividades que se llevan a cabo dentro del proceso administrativo y la importancia de contar con un planeamiento estratégico.	Reconoce los elementos del proceso administrativo y del planeamiento estratégico.	Prueba Escrita.
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Sentido de pertenencia.	Trabaja en equipo, en forma proactiva	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Díaz, A y Cuéllar, E. (2007). <i>Administración Inteligente</i> . 4° Ed; Madrid: Ministerio de Administraciones Públicas (MAP).
	Certo, M. (1997). <i>Dirección Estratégica</i> . 3° Ed; Madrid: Mc Graw Hill.
	Hitt, M y Duane, I. (2007). <i>Administración Estratégica</i> . 7° Ed; México: Cengage Learning.
	Porter, M. (2008). <i>Las Cinco Fuerzas Competitivas que forman la Estrategia</i> ; 2° Ed, Chicago: Harvard Business Review.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 17
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Distingue las principales funciones dentro de una empresa y las actividades dentro del proceso productivo.	La organización de una Empresa: Definición y tipos de organigramas, áreas funciones básicas dentro de una empresa, cuadro de funciones y requerimientos y cuadro de asignación de personal.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.- Definición del termino organizar y su importancia.	Técnicas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa Lectura impresa Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.- Tipos de organizaciones 3.- Los organigramas, tipos de organigramas. 4.- Tipos de puestos.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	60 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5.- Identificar la estructura organizacional de una empresa y los diferentes departamentos y puestos con los que cuenta.	Técnicas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Distingue las principales funciones dentro de una empresa y las actividades dentro del proceso productivo.	Diagrama las áreas funcionales de su negocio y su proceso productivo, mediante un organigrama y flujograma.	Rubrica
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Aceptación de las diferencias	Manifiesta disposición para integrar a sus compañeros e integrar actividades planteadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Salazar, J. (2003). <i>Cómo iniciar una pequeña empresa: su viabilidad de mercado</i> . México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
	Universidad del Pacífico. (2003). <i>Centro de Consultoría en Gestión Empresarial. Manual de Financiamiento para MYPE</i> . Perú, Lima: Prompyme.
	Cornejo, R. (2005). <i>Notas del Programa Magíster en Administración</i> . Perú, Lima: Esan.
	Ameconi, O. E. (2004). <i>Microempresas en acción</i> . Buenos Aires: Macchi.
	Anzola, S. (2002). <i>Administración de pequeñas empresas</i> . México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 18
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Distingue las principales funciones dentro de una empresa y las actividades dentro del proceso productivo.	Proceso Productivo: Definición, fases y principales actividades dentro del proceso productivo, flujograma de producción.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.- Definición de procesos.	Técnicas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa Lectura impresa Pizarra y plumones	20 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.- De proceso productivo. 3.-Responsabilidades del administrador en el proceso de producción. 4.- Desarrollamos el diagrama de flujo de los procesos.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	50 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5.- Desarrollamos el flujograma de su idea de negocio.	Técnicas expositivas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Distingue las principales funciones dentro de una empresa y las actividades dentro del proceso productivo.	Diagrama las áreas funcionales de su negocio y su proceso productivo, mediante un organigrama y flujograma.	Rubrica
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Aceptación de las diferencias	Manifiesta disposición para integrar a sus compañeros e integrar actividades planteadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Bartolli, A. (1992). <i>Comunicación y Organización</i> . Barcelona: Paidós.
	Certo, S. (2001). <i>Administración moderna</i> . Bogota: Prentice hall.
	Dubrin, A. (2003). <i>Fundamentos de comportamiento organizacional</i> . México D.F: Thomson.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 19
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Demuestra la importancia de realizar una Investigación de Mercados al segmento de mercado que deseamos atender.	El Mercado: Definición, tipos de mercados, segmentación de mercados y mercado objetivo.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto

IV) ACTITUDES: Respeto a la diversidad cultural

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión motivando a los alumnos con ejemplos de acuerdo al tema a desarrollar.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente explica la Definición de Mercado, tipos de mercado, segmentación de mercado y mercado objetivo. 3.Aplicar estas definiciones en su proyecto (idea de negocio), para adecuarlo a su proyecto de cada grupo.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.Finalmente, el docente desarrollara algunas preguntas y se resolverán las dudas de los estudiantes.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Demuestra la importancia de realizar una Investigación de Mercados al segmento de mercado que deseamos atender.	Aplica instrumentos de recolección de datos a una segmentación de mercado, mediante una encuesta.	Participación Oral
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Respeto a la diversidad cultural	Manifiesta en su actividad cotidiana el reconocimiento y la aceptación de las diferencias culturales entre las personas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Ferré, J. y Ferré, J. (1997). <i>Los Estudios de Mercado</i> . 3° Ed. Madrid: Días de Santos S.A.
	Pope, J. (2002). <i>Investigación de Mercado</i> . 20° Ed. Bogotá: Norma.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 20
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Demuestra la importancia de realizar una Investigación de Mercados al segmento de mercado que deseamos atender.	Investigación de Mercado: Definición y etapas de investigación de mercado, fuentes de una investigación e instrumentos de recolección de datos.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto

IV) ACTITUDES: Respeto a la diversidad cultural

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión recordando la sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2. Se expone el procedimiento de la investigación de mercado. 3. Se señala el procedimiento a seguir y se diseña los instrumentos para recopilar información, teniendo como referencia las fuentes primarias y secundarias (encuesta)	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.Revisión de encuestas para su aplicación”.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Demuestra la importancia de realizar una Investigación de Mercados al segmento de mercado que deseamos atender.	Aplica instrumentos de recolección de datos a una segmentación de mercado, mediante una encuesta.	Práctica Escrita
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Respeto a la diversidad cultural	Manifiesta en su actividad cotidiana el reconocimiento y la aceptación de las diferencias culturales entre las personas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Ferré, J. y Ferré, J. (1997). <i>Los Estudios de Mercado</i> . 3° Ed. Madrid: Días de Santos S.A.
	Pope, J. (2002). <i>Investigación de Mercado</i> . 20° Ed. Bogotá: Norma.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 21
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define los enfoques del marketing y las estrategias de mercado que se aplican en las organizaciones.	Marketing: Conceptos, actividades y enfoques fundamentales del Marketing.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto

IV) ACTITUDES

Respeto a la diversidad cultural

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. Motivar a los alumnos con ejemplos acerca del tema a desarrollar.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El Docente explica la Definición y enfoques fundamentales del Marketing. 3.El Docente expone ejemplos acerca del tema.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.Finalmente, el docente desarrollara algunas preguntas y se aclararán las inquietudes de los estudiantes.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define los enfoques del marketing y las estrategias de mercado que se aplican en las organizaciones	Reconoce los elementos dentro de las estrategias de mercado y su aplicación en el marketing en base a su idea de negocio.	Participación Oral
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Creatividad	Demuestra originalidad en los trabajos que presenta	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Kotler, P. (2006). <i>Fundamentos del Marketing</i> . 6ª Ed. México: Pearson Educación.
	Kotler, P. (2004). <i>10 Pecados Capitales del Marketing</i> . Barcelona: Gestión.
	Kotler, P. y Lane, K. (2006). <i>Dirección del Marketing</i> . 12ª Ed. México: Pearson Educación.
	Sainz de Vicuña, J. y Lane K. (2009). <i>Plan de Marketing en la PYME</i> . Madrid: Esic.
	Munuera, J. y Rodríguez, A. (2007). <i>Estrategias de Marketing</i> . Madrid: Esic.

I) DATOS GENERALES

8. EXPERIENCIA CURRICULAR:	GESTIÓN EMPRESARIAL
9. AÑO ACADÉMICO:	2015
10. GRADO:	5 ^{TO}
11. SESIÓN:	22
12. FECHA:	
13. DURACIÓN:	90'
14. DOCENTES:	

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define los enfoques del marketing y las estrategias de mercado que se aplican en las organizaciones.	Marketing: Conceptos, actividades y enfoques fundamentales del Marketing.	Informe II : Planeamiento estratégico, la gestión y organización y plan de marketing de su proyecto

IV) ACTITUDES

Respeto a la diversidad cultural

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. Motivar a los alumnos con ejemplos acerca del tema a desarrollar.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El Docente explica Marketing Mix (Producto, Precio, Plaza y Promoción la Definición. 1. Explicar las estrategias de las 4P: <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias para el Producto - Ejemplo • Estrategias para el Precio - Ejemplo • Estrategias para la Plaza - Ejemplo • Estrategias para la Promoción - Ejemplo 	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
3.Finalmente, el docente evaluará las estrategias que los estudiantes apliquen a su proyecto.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define los enfoques del marketing y las estrategias de mercado que se aplican en las organizaciones	Reconoce los elementos dentro de las estrategias de mercado y su aplicación en el marketing en base a su idea de negocio.	Examen escrito
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Creatividad	Demuestra originalidad en los trabajos que presenta.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Kotler, P. (2006). <i>Fundamentos del Marketing</i> . 6ª Ed. México: Pearson Educación.
	Kotler, P. (2004). <i>10 Pecados Capitales del Marketing</i> . Barcelona: Gestión.
	Kotler, P. y Lane, K. (2006). <i>Dirección del Marketing</i> . 12ª Ed. México: Pearson Educación.
	Sainz de Vicuña, J. y Lane K. (2009). <i>Plan de Marketing en la PYME</i> . Madrid: Esic.
	Munuera, J. y Rodríguez, A. (2007). <i>Estrategias de Marketing</i> . Madrid: Esic.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 23
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Análisis Económico: Proyección de ventas en unidades, clasificación de ingresos, costos y gastos.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Muestra eficacia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión recordando la sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2. El docente explica la importancia del análisis económico dentro de una organización 3. Se detallarán los conceptos de ingresos, costos y gastos así como su clasificación.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4. Se elaborará la proyección de ventas en unidades.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Reconoce los ingresos, costos y gastos en los que se incurre para poner en marcha un negocio.	Caso práctico.
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Muestra eficacia	Persevera en hacer su trabajo hasta conseguir su objetivo.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
657.42 H81 2007 E.J. 4	Horngren C., Datar M. y Foster G. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 12° Ed. México: Pearson Prentice Hall.
657.42 G63	Gómez, O. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 2° Ed. Bogotá: McGraw-Hill
657.42 G21 E.J. 4	García, J. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 12° Ed. México: Pearson Prentice Hall.
7.42 M37C E.J. 3	Martí, T y Solorio, E. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 6ª Ed. Lima: Limusa.
657.42 G51 T. 1 E.J. 3	Giraldo, D. (2009). <i>Contabilidad de Costos</i> . 2ª Ed. Lima: Limusa.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 24
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Elaboración de plan de inversión: Estructura de plan de inversión: Activos Fijos, Gastos Pre - Operativos, Capital de trabajo y Gastos.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Muestra eficacia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión recordando la sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente explica la importancia de la estructura del plan de negocios. 3.El docente conceptualiza a los Activos Fijos, Gastos Pre – Operativos, Capital de trabajo y Gastos.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.Se desarrollará los montos por la Activos Fijos, Gastos Pre – Operativos, Capital de trabajo y Gastos del proyecto de negocio	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Reconoce los ingresos, costos y gastos en los que se incurre para poner en marcha un negocio.	Caso práctico.
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Muestra eficacia	Persevera en hacer su trabajo hasta conseguir su objetivo.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
657.42 H81 2007 E.J. 4	- Horngren C., Datar M. y Foster G. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 12° Ed. México: Pearson Prentice Hall.
657.42 G63	- Gómez, O. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 2° Ed. Bogotá: McGraw-Hill.
657.42 G21 E.J. 4	- García, J. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 12° Ed. México: Pearson Prentice Hall.
7.42 M37C E.J. 3	- Martí, T y Solorio, E. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 6ª Ed. Lima: Limusa.
657.42 G51 T. 1 E.J. 3	- Giraldo, D. (2009). <i>Contabilidad de Costos</i> . 2ª Ed. Lima: Limusa.
657.42 A55 2010 E.J. 2	- Andrade, S. (2010). <i>Manual de Contabilidad de Costos</i> . 2ª Ed. Lima: Kimusa

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 25
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Cálculo de costos y fijación de precios: Costo total unitario, determinación de precios, proyección de ventas en soles.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Muestra eficacia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5. El docente inicia la sesión recordando la sesión anterior con la finalidad de conducirlos al tema del día.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
6. El docente explica cómo se calculan los costos y las estrategias que se utilizan para la fijación de precios. 7. El docente explica la importancia de los costos unitarios, la fijación de precios.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
8. Se desarrollará la proyección de ventas en unidades monetarias	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Reconoce los ingresos, costos y gastos en los que se incurre para poner en marcha un negocio.	Caso práctico.
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Muestra eficacia	Persevera en hacer su trabajo hasta conseguir su objetivo.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Código de biblioteca	TEXTO
657.42 A55 2010 E.J. 2	- Andrade, S. (2010). <i>Manual de Contabilidad de Costos</i> . 2ª Ed. Lima: Kimusa.
657.42 A54 E.J. 2	- Anderson, H. (2008). <i>Conceptos básicos de contabilidad de Costos</i> . 1ª Ed. México, D:F: Cecsa
7.42 S23 T. 1 E.J. 2	- Santa, A. y Torres, M. (2007). <i>Tratado de Contabilidad de Costos</i> . Lima: Universidad del Pacífico.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 26
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Flujo de caja: Proyección de Ingresos, egresos, saldo económico y acumulado.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES

Muestra eficacia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1. El docente inicia la sesión revisando los avances del plan de negocios hasta la proyección de ventas en unidades monetarias (nuevos soles)	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.El docente explica a través de un caso práctico el flujo de caja. 3.El docente explica la importancia de la proyección de egresos, saldo económico y acumulado con el objetivo de saber si los proyectos son viables o no.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4. Se desarrollará la proyección de ingresos, egresos, además del cálculo del saldo económico y acumulado.	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Reconoce los ingresos, costos y gastos en los que se incurre para poner en marcha un negocio.	Caso práctico.
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Muestra eficacia	Persevera en hacer su trabajo hasta conseguir su objetivo.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
657.42 A55 2010 EJ. 2	- Andrade, S. (2010). <i>Manual de Contabilidad de Costos</i> . 2ª Ed. Lima: Kimusa.
657.42 A54 EJ. 2	- Anderson, H. (2008). <i>Conceptos básicos de contabilidad de Costos</i> . México. D:F: Cecsca
7.42 S23 T. 1 EJ. 2	- Santa, A. y Torres, M. (2007). <i>Tratado de Contabilidad de Costos</i> . Lima: Universidad del Pacífico.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 27
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Punto de Equilibrio y Margen de Contribución: Determinación del número de unidades para obtener el Punto de Equilibrio y el margen de ganancia.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Muestra eficacia.

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5. El docente inicia la sesión revisando los avances del plan de negocios hasta el cálculo de las proyecciones de ingresos y egresos, además del saldo económico y acumulado.	Técnicas expositivas Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
6. El docente explica a través de un caso práctico el punto de equilibrio. 7. El docente explica la importancia del margen de ganancia para los proyectos.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	65 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
8. Se desarrollará el punto de equilibrio en unidades y soles del proyecto, además de calcular el margen de contribución (ganancia bruta)	Técnicas expositivas	15 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Define los ingresos, costos y gastos de un proyecto y realiza sus proyecciones económicas en base a ellos.	Reconoce los ingresos, costos y gastos en los que se incurre para poner en marcha un negocio.	Caso práctico.
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Muestra eficacia	Persevera en hacer su trabajo hasta conseguir su objetivo.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
657.42 H81 2007 E.J. 4	- Horngren C., Datar M. y Foster G. (2007). <i>Contabilidad de Costos</i> . 12º Ed. México: Pearson Prentice Hall.
657.42 A54 E.J. 2	- Anderson, H. (2008). <i>Conceptos básicos de contabilidad de Costos</i> . México. D.F: Cecsca.
7.42 S23 T. 1 E.J. 2	- Santa, A. y Torres, M. (2007). <i>Tratado de Contabilidad de Costos</i> . Lima: Universidad del Pacífico.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. FECHA:
5. DURACIÓN: 90'
6. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Valora las ventajas de desarrollar negocios internacionales	Negocios Internacionales: Definición, ventajas y desventajas, exportación e importación, principales productos de exportación e importación en el Perú	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.- Iniciamos con la definición de los términos exportar e importar	Técnicas expositivas interrogativas Lectura impresa Pizarra y plumones	15 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.- Identificaremos cuales son los beneficios de la realización de estas actividades. 3.- Evaluaremos y analizaremos oportunidades de negocio en otros mercados.	Diapositivas Papelógrafo	45 min.

4.- Diferenciaremos los gustos y preferencias de los mercados internacionales. 5.- Se dará a conocer la importancia del TLC en nuestro desarrollo como país.	Pizarra y plumones	
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
6.-Finalmente el alumno expondrá que oportunidad tiene su producto elaborado en otros mercados y cuales son las cualidades que tendría que tener este para que agrade a los clientes extranjeros.	Técnicas Expositivas Participativa Interrogativa	30 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Valora las ventajas de desarrollar negocios internacionales	Evalúa los tratados de libre comercio y las ventajas del programa exportafácil para realizar negocios internacionales.	Rubrica
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Barragán, J. y Barragán, A. (2002). <i>Administración de las pequeñas y medianas empresas: retos y problemas ante la nueva economía global</i> . México: Trillas.
	Rivero, E. (1997). <i>Estrategia para el desarrollo exportador de las PYMEs</i> . Lima: Negocios Internacionales Exportadores.
	González, J, Ganaza, J. (2010). <i>Principios y Fundamentos de la Gestión de Empresas</i> . Madrid: Pirámide.
	Rodrigo, C. (2008). <i>Administración y Funciones de Empresa</i> . Madrid: Sanz y Torres.
	Cignacco, R. (2004). <i>Fundamentos de comercialización internacional para PYMEs</i> . Buenos Aires: Macchi.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 29
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Valora las ventajas de desarrollar negocios internacionales	Incoterms: EXW, FOB, CFR y CIF	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad**V) SECUENCIA METODOLÓGICA**

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
<p>1.-Utilizando el material adecuado se dará el concepto de Importación y Exportación. Se indicará la importancia económica que tiene para el Perú el Comercio Internacional.</p> <p>2.-Dar referencia sobre el PBI y su significado. Hacer un comentario sobre los países de dónde importamos y exportamos para conocer la Balanza Comercial.</p>	<p>Técnicas expositivas</p> <p>Interrogativas dinámicas</p> <p>Lectura impresa</p>	20 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
3.-Explicar en qué consisten los INCOTERMS, su concepto e importancia para determinar costos, responsabilidades del	Diapositivas	60 min.

vendedor y del comprador, lugar de entrega y documentos que deben tramitarse. Dar conceptos sobre la terminología que se utiliza: CIF – CIP – CPT – DRF – DDP – FAS – FOB – DEQ – FCA	Papelógrafo Pizarra y plumones	
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.-Sistematización del tema tratado dando respuesta a algunas dudas de los estudiantes. 5.-Elaborar en grupos un listado de los principales productos de exportación e importación descubriendo ellos nuevos nichos de mercado.	Técnicas expositivas interrogativas	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Valora las ventajas de desarrollar negocios internacionales	Evalúa los tratados de libre comercio y las ventajas del programa exportafácil para realizar negocios internacionales.	Rubrica
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Cignacco, R. (2004). <i>Fundamentos de comercialización internacional para PYMEs</i> . Buenos Aires: Macchi.
	<i>¿Qué es el comercio electrónico?</i> (2004). Lima: INEI.
	Limo, R. (2004). <i>¿Cómo participar en una feria internacional?</i> Lima: PROMPEX.
	González, J, Ganaza, J. (2010). <i>Principios y Fundamentos de la Gestión de Empresas</i> . Madrid: Pirámide.
	Rodrigo, C. (2008). <i>Administración y Funciones de Empresa</i> . Madrid: Sanz y Torres.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 30
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Valora las ventajas de desarrollar negocios internacionales	Tratados Internacionales: Ventajas y desventajas de los tratados de libre comercio, programa exporta fácil.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Integridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.- Identificaremos que tipos de tratados entre países existen. 2.- Se mencionara los tipos de acuerdos y tratados que firmo el Perú.	Técnicas expositivas Lectura impresa Pizarra y plumones	20 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
3.- Se detallara en que consiste un tratado de libre comercio. 4.- Se mencionara los beneficios de la firma de un TLC.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	50 min.

ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5. Finalmente, se deja como trabajo individual que los alumnos averiguaran los TLCs que el Perú tiene firmados hasta la actualidad.	Técnicas Expositivas Interrogativas Participativa Dinámica	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Valora las ventajas de desarrollar negocios internacionales	Evalúa los tratados de libre comercio y las ventajas del programa exportafácil para realizar negocios internacionales.	Rubrica
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Integridad	Respeto las normas éticas y morales socialmente aceptadas.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	¿Qué es el comercio electrónico? (2004). Lima: INEI.
	Limo, R. (2004). ¿Cómo participar en una feria internacional? Lima: PROMPEX.
	Rivero, E. (1997). <i>Estrategia para el desarrollo exportador de las PYMEs</i> . Lima: Negocios Internacionales Exportadores.
	González, J, Ganaza, J. (2010). <i>Principios y Fundamentos de la Gestión de Empresas</i> . Madrid: Pirámide.
	Rodrigo, C. (2008). <i>Administración y Funciones de Empresa</i> . Madrid: Sanz y Torres.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 31
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Analiza las oportunidades de negocio en base al turismo	Turismo como Herramienta de Negocios en el Perú: Destinos turísticos y oportunidades de negocio.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Cultura emprendedora

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.- Identificar al turismo como fuente generadora de ingresos.	Técnicas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa Lectura impresa Pizarra y plumones	10 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.- Presentar al alumno el concepto y tipos de turismo que se puede realizar en nuestro país. 3.- Identificar las oportunidades de negocio que puede originarse de la práctica de esta actividad.	Diapositivas Papelógrafo Pizarra y plumones	60 min.
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
4.- trabajo grupal, identificar cuáles son los principales destinos turísticos en nuestro país, crear un circuito turístico en la región que más prefiera.	Técnicas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Analiza las oportunidades de negocio en base al turismo	Examina nuevas oportunidades de negocio	Rubrica
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Cultura emprendedora	Planifica y cumple los trabajos asignados.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	Limo, R. (2004) <i>¿Cómo participar en una feria internacional?</i> Lima: Prompex.
	<i>¿Cómo elaborar mi plan de negocios?</i> (2005). Perú, Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
	<i>Guía para exportar: El Comercio.</i> (2004). Perú, Lima: PROMPEX
	Rivero, E. <i>Estrategia para el desarrollo exportador de las PYMEs: Negocios Internacionales Exportadores.</i> (1997) Perú, Lima.
	Salazar, J. (2003). <i>Cómo iniciar una pequeña empresa: su viabilidad de mercado.</i> México.
	Competencias necesarias para la creación y gestión exitosa de pequeñas y microempresas en el Perú. (2001) Perú, Lima: MECEP.

I) DATOS GENERALES

1. EXPERIENCIA CURRICULAR: GESTIÓN EMPRESARIAL
2. AÑO ACADÉMICO: 2015
3. GRADO: 5^{TO}
4. SESIÓN: 32
5. FECHA:
6. DURACIÓN: 90'
7. DOCENTES:

II) COMPETENCIA

Evalúa oportunidades para emprender nuevos negocios y/o desarrollar nuevos productos con el propósito de alcanzar resultados exitosos, demostrando un gran sentido de proactividad, orientación al logro y riesgo calculado, perseverancia y creatividad, emocional, innovación e independencia.

III) PROGRAMACIÓN

CAPACIDADES	TEMÁTICA	PRODUCTO ACADÉMICO
Analiza la oferta laboral en nuestro país.	Mercado Laboral: Oferta laboral, entrevista de trabajo, elaboración del currículum vitae.	Informe III: Informe Final de su proyecto.

IV) ACTITUDES: Sinceridad

V) SECUENCIA METODOLÓGICA

ACTIVIDADES DE INICIO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
1.- Reseña histórica del mercado laboral en los últimos 30 años en Perú.	Técnicas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa Lectura impresa Pizarra y plumones	30 min.
ACTIVIDADES DE PROCESO	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
2.- Elaboración de la hoja de vida. 3.- Como responder a una entrevista laboral.	Diapositivas	40 min.

4.- Formas de buscar empleo.	Papelógrafo Pizarra y plumones	
ACTIVIDADES FINALES	MEDIOS Y MATERIALES	TIEMPO
5.- Elaborar su hoja de vida y simular una entrevista laboral.	Técnicas Expositivas Participativas Demostrativa Interrogativa	20 min.

VI) DISEÑO DE EVALUACIÓN

CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO	INSTRUMENTO
Analiza la oferta laboral en nuestro país.	Experimenta las principales pautas para postular a un puesto de trabajo	Rubrica
ACTITUDES	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	
Sinceridad	Participa en actividades de autoevaluación.	

VII) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Código de biblioteca	TEXTO
	González, J; Ganaza, D. (2007). <i>Principios y Fundamentos de la Gestión de Empresas</i> . España, Madrid: Pirámide.
	Rodrigo, C. (2008). <i>Administración y Funciones de Empresa</i> . España, Madrid: Sanz y Torres.
	Barragán, J. y Barragán, A. (2002). <i>Administración de las pequeñas y medianas empresas: retos y problemas ante la nueva economía</i> .
	¿Cómo elaborar mi plan de negocios? (2005). Perú, Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Anexo F.

BASE DE DATOS

Desarrollo del Programa Empresarios Junior																								
Generación del espíritu emprendedor		Ideas de negocio			Gestión empresarial										Desarrollo de plan de negocios									
																					1	2	3	4
I.E. ALBORADA FRANCESA	1	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	4	4	4	4	22	3	4	3	4	14	60
	2	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	3	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	4	3	4	4	21	3	3	3	3	12	57
	4	3	2	3	2	3	13	2	3	2	7	2	2	3	3	3	2	15	3	3	3	3	12	47
	5	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	36
	6	2	2	2	2	3	11	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	37
	7	3	3	3	2	3	14	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	53
	8	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	4	3	19	3	3	3	3	12	55
	9	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	36
	10	3	2	3	2	3	13	2	2	2	6	2	2	3	3	2	2	14	2	3	3	3	11	44
	11	3	3	3	2	3	14	3	3	2	8	2	2	3	3	3	3	16	3	3	3	3	12	50
	12	3	2	3	2	3	13	2	2	2	6	2	2	3	2	2	2	13	2	2	2	2	8	40
	13	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	14	2	1	2	1	1	7	1	2	1	4	1	1	1	2	2	1	8	1	2	2	1	6	25
	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	4	3	4	4	21	3	3	3	3	12	57
	16	3	4	4	4	4	19	4	4	3	11	4	3	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	69
	17	3	3	4	4	4	18	4	3	3	10	4	3	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	67
	18	3	3	3	2	3	14	3	3	2	8	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	52
	19	3	3	3	4	3	16	4	3	3	10	4	3	4	4	4	4	23	4	4	3	4	15	64
	20	3	4	4	4	4	19	4	4	3	11	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	70
	21	2	1	2	1	1	7	1	2	1	4	2	2	1	2	2	1	10	2	2	2	2	8	29
	22	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	36
	23	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	4	3	19	3	3	3	3	12	55
	24	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	25	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	26	4	4	3	3	3	17	4	4	4	12	3	4	4	3	3	3	20	4	4	4	4	16	65
	27	4	4	3	4	3	18	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	70
	28	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	29	4	4	3	4	3	18	4	4	4	12	3	4	4	4	3	4	22	4	4	4	4	16	68
	30	4	3	3	3	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	31	3	3	3	3	2	14	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	53
	32	2	2	2	2	1	9	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	1	2	2	7	34
	33	4	3	3	3	3	16	3	3	3	9	3	4	3	3	3	3	19	3	3	3	4	13	57
	34	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	35	3	2	3	2	2	12	3	2	3	8	2	3	2	2	2	2	13	3	3	3	3	12	45
	36	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	37	3	2	3	2	2	12	3	2	3	8	2	3	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	49
	38	1	1	1	2	1	6	1	1	1	3	1	1	1	1	2	1	7	1	1	1	1	4	20
	39	3	3	3	3	2	14	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	53
	40	4	4	3	4	3	18	4	4	4	12	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	69
	41	3	3	3	2	2	13	3	3	3	9	2	3	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	51
	42	4	3	3	3	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	4	13	56
	43	3	2	2	2	2	11	3	2	2	7	2	2	2	2	2	2	12	2	3	3	3	11	41
	44	3	2	2	2	2	11	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	3	9	38
	45	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	46	4	4	4	4	3	19	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	71
	47	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	36
	48	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	49	2	2	2	2	1	9	2	2	2	6	2	2	2	2	2	1	11	2	1	2	2	7	33

	50	1	1	2	2	1	7	2	1	2	5	2	2	2	2	2	1	11	2	1	2	2	7	30
	51	3	2	3	2	2	12	3	2	2	7	2	2	2	2	2	2	12	3	3	3	3	12	43
	52	1	1	1	2	1	6	1	1	2	4	1	1	1	1	2	1	7	1	1	1	1	4	21
	53	2	2	2	2	2	10	3	3	2	8	2	2	3	2	3	2	14	3	3	3	2	11	43
	54	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	4	4	3	3	14	57
	55	3	3	4	4	4	18	4	4	3	11	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	68
	56	3	3	2	2	2	12	3	3	2	8	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	49
	57	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	58	1	1	1	1	1	5	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	3	2	2	9	32
	59	3	3	4	4	4	18	4	4	3	11	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	69
	60	3	3	3	2	3	14	3	3	2	8	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	52
	61	3	3	3	4	3	16	4	4	3	11	3	3	3	3	3	3	18	4	4	3	3	14	59
	62	3	3	4	4	3	17	4	4	3	11	3	4	4	4	3	3	21	4	4	4	3	15	64
	63	3	3	3	3	3	15	3	3	2	8	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	53
	64	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	65	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	66	4	3	4	4	4	19	4	4	3	11	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	70
	67	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	68	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	69	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	70	3	3	3	4	3	16	4	4	3	11	3	3	3	4	3	3	19	4	4	3	3	14	60
	71	3	3	2	2	3	13	3	3	2	8	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	50
	72	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	73	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	74	2	2	2	2	2	10	3	3	2	8	2	2	3	2	3	2	14	2	3	2	2	9	41
	75	3	3	2	2	2	12	3	3	2	8	3	2	3	3	3	2	16	3	3	3	3	12	48
	76	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	77	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	78	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	4	4	3	3	14	57
IE SAN FELIPE	1	3	3	3	2	3	14	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	40
	2	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	3	3	3	3	3	4	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	4	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	5	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	6	3	3	3	3	3	15	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	3	2	3	2	10	43
	7	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	8	3	3	3	3	3	15	3	2	2	7	2	2	3	3	2	2	14	3	3	3	3	12	48
	9	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	10	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	11	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	12	4	4	4	4	4	20	3	3	3	9	3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	12	60
	13	3	3	3	3	3	15	3	3	2	8	2	3	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	52
	14	4	4	3	4	4	19	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	58
	15	3	3	3	3	3	15	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	3	3	3	3	12	45
	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	17	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	18	3	3	2	2	2	12	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	38
	19	3	3	3	3	3	15	3	3	2	8	2	3	3	3	2	3	16	3	3	3	3	12	51
	20	3	3	3	3	3	15	3	2	2	7	2	2	2	2	2	2	12	3	3	3	3	12	46
	21	2	3	2	2	2	11	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	1	2	2	2	7	36
	22	3	3	3	3	3	15	3	3	2	8	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	53
	23	3	4	3	3	4	17	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	56
	24	3	3	3	3	3	15	3	2	2	7	2	2	3	2	2	2	13	3	3	3	3	12	47
	25	3	3	3	3	4	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55

26	3	3	3	3	4	16	3	3	3	9	4	2	3	3	3	2	17	3	3	3	4	13	55
27	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	55
28	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
29	2	4	2	2	2	12	2	2	2	6	1	1	2	1	2	2	9	2	2	2	1	7	34
30	4	4	2	3	4	17	4	2	3	9	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	46
31	4	3	3	3	4	17	4	4	3	11	2	2	2	2	2	2	12	4	2	4	2	12	52
32	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
33	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
34	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
35	2	4	1	2	2	11	2	2	1	5	1	1	2	1	1	1	7	1	1	1	1	4	27
36	2	4	2	2	2	12	2	2	4	8	2	1	2	2	2	2	11	2	2	2	1	7	38
37	4	4	2	3	4	17	4	4	3	11	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	48
38	4	4	3	3	4	18	4	4	3	11	2	2	2	2	2	2	12	4	2	4	2	12	53
39	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	4	3	3	3	2	18	3	3	3	3	12	54
40	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
41	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
42	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
43	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	2	17	3	3	3	3	12	53
44	4	3	3	3	4	17	4	3	3	10	2	2	2	3	4	2	15	3	3	4	4	14	56
45	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
46	4	4	2	2	2	14	2	2	3	7	2	1	2	2	2	2	11	2	2	2	2	8	40
47	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
48	3	3	3	3	4	16	3	3	3	9	3	2	3	3	3	2	16	3	3	3	3	12	53
49	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
50	2	2	1	2	1	8	2	2	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	23
51	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	55
52	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
53	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
54	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	2	3	3	3	2	16	3	3	3	3	12	52
55	4	4	2	3	4	17	4	4	3	11	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	48
56	2	2	3	3	3	13	2	2	2	6	2	2	2	2	2	1	11	2	2	2	2	8	38
57	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	3	3	3	21	3	4	4	4	15	68
58	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
59	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	2	17	2	3	3	3	11	52
60	1	2	1	2	1	7	1	1	2	4	1	1	2	1	1	1	7	1	2	1	1	5	23
61	2	2	3	3	3	13	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	39
62	4	4	4	4	4	20	3	4	4	11	3	3	3	3	3	3	18	3	3	4	4	14	63
63	2	2	3	3	3	13	2	2	2	6	2	2	2	1	2	1	10	2	2	2	2	8	37
64	3	3	3	3	3	15	2	3	3	8	2	2	2	2	2	2	12	2	3	3	3	11	46
65	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	3	3	3	3	3	3	18	3	3	4	4	14	64
66	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	1	2	1	10	1	2	2	2	7	33
67	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
68	2	2	2	2	3	11	2	2	2	6	2	2	2	1	2	1	10	2	2	2	2	8	35
69	3	3	3	4	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
70	3	4	4	4	4	19	3	3	4	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	4	13	60
71	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	2	2	2	2	2	2	12	2	3	3	3	11	47
72	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	2	3	3	3	2	16	2	3	3	3	11	51
73	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	2	17	2	3	3	3	11	52
74	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	2	2	2	2	2	13	2	3	3	3	11	48
75	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	3	4	23	3	4	4	4	15	70
76	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	2	17	3	3	3	3	12	53
77	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	2	3	3	3	2	16	2	3	3	3	11	51
78	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	3	4	4	3	3	3	20	3	4	4	4	15	67
79	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72

	80	1	2	2	2	2	9	2	2	2	6	1	2	2	1	1	1	8	1	2	2	2	7	30
	81	3	3	3	3	3	15	2	3	2	7	2	2	2	2	2	2	12	2	3	3	3	11	45
	82	3	3	3	4	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	83	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	84	3	3	3	4	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	85	3	3	3	4	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
IE ESTADOS UNIDOS	1	3	3	3	3	1	13	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	52
	2	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	4	4	3	14	56
	3	3	3	3	1	1	11	1	3	1	5	3	1	3	3	3	1	14	1	3	3	3	10	40
	4	3	3	3	1	1	11	1	3	3	7	3	3	3	3	3	3	18	1	3	3	3	10	46
	5	3	2	2	2	3	12	2	2	2	6	2	2	3	2	3	2	14	2	2	2	2	8	40
	6	3	2	3	2	3	13	3	2	2	7	3	2	3	2	3	2	15	2	2	2	3	9	44
	7	3	3	3	3	1	13	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	4	3	13	53
	8	3	2	2	2	2	11	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	4	2	2	10	39
	9	3	2	3	2	3	13	2	2	2	6	2	2	3	2	3	2	14	2	2	2	2	8	41
	10	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	71
	11	3	2	2	2	2	11	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	4	2	2	10	39
	12	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	3	4	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	71
	13	3	2	3	2	3	13	3	2	2	7	3	3	3	3	3	2	17	3	2	2	3	10	47
	14	3	3	3	3	1	13	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	52
	15	3	3	3	3	1	13	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	4	3	13	53
	16	3	2	3	2	3	13	3	2	2	7	3	3	3	3	3	2	17	2	2	2	3	9	46
	17	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	4	2	18	4	2	2	4	12	54
	18	3	3	3	1	1	11	1	3	1	5	3	3	3	3	3	3	18	1	3	3	3	10	44
	19	3	2	3	2	3	13	3	2	2	7	3	3	3	3	3	2	17	2	2	2	3	9	46
	20	1	3	1	1	1	7	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	3	6	22
	21	4	3	3	4	4	18	4	3	3	10	3	3	3	3	4	3	19	4	2	4	4	14	61
	22	4	3	3	4	4	18	4	3	3	10	3	3	3	3	4	3	19	4	4	4	4	16	63
	23	3	3	3	3	1	13	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	1	3	3	3	10	50
	24	4	4	4	4	4	20	4	3	3	10	3	4	3	3	4	3	20	4	4	4	4	16	66
	25	3	2	3	3	3	14	3	3	2	8	3	3	3	3	3	2	17	4	2	2	3	11	50
	26	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	27	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	28	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	29	4	3	3	3	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	30	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	31	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	32	2	3	3	2	2	12	2	3	2	7	3	2	2	2	3	2	14	2	3	3	3	11	44
	33	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	34	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	35	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	36	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	37	2	2	3	2	2	11	2	3	2	7	3	2	2	2	3	2	14	2	2	3	3	10	42
	38	4	3	3	4	3	17	3	4	3	10	4	3	3	4	4	4	22	3	3	4	3	13	62
	39	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	40	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12	4	3	4	4	4	4	23	4	3	4	4	15	69
	41	3	3	3	3	2	14	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	53
	42	3	3	3	3	2	14	3	3	3	9	3	2	3	3	3	3	17	2	3	3	3	11	51
	43	4	3	4	4	3	18	3	4	4	11	4	3	4	4	4	4	23	4	3	4	4	15	67
	44	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	45	3	3	3	2	2	13	3	3	3	9	3	2	3	3	3	2	16	2	3	3	3	11	49
	46	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	47	4	3	3	3	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	48	2	2	3	2	2	11	2	3	2	7	2	2	2	2	3	2	13	2	2	3	3	10	41

	49	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	3	9	37
	50	3	3	3	1	1	11	1	1	3	5	1	3	3	1	3	1	12	1	3	1	1	6	34
	51	3	3	4	4	3	17	4	4	3	11	3	3	3	4	4	4	21	3	4	3	4	14	63
	52	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	53	2	3	3	2	2	12	2	3	2	7	2	2	2	3	2	2	13	3	2	2	2	9	41
	54	3	3	3	3	3	15	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	55	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	56	2	3	3	2	2	12	2	3	2	7	2	2	2	3	2	2	13	3	2	2	2	9	41
	57	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	72
	58	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	36
	59	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	60	2	3	3	2	2	12	3	3	2	8	3	2	2	3	3	2	15	3	2	2	2	9	44
	61	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	36
	62	1	1	1	1	1	5	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	6	1	3	1	1	6	20
	63	3	3	3	1	1	11	3	3	1	7	3	1	3	3	3	3	16	3	3	1	1	8	42
	64	3	3	4	3	3	16	3	4	3	10	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	4	13	57
	65	2	3	3	3	2	13	3	3	3	9	3	3	2	3	3	2	16	3	3	2	3	11	49
	66	4	3	4	4	4	19	4	4	4	12	4	3	4	4	4	4	23	4	4	4	4	16	70
	67	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	2	17	3	3	2	3	11	52
	68	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	36
	69	3	3	3	3	1	13	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	52
	70	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	2	17	3	3	3	3	12	53
	71	2	2	2	2	2	10	2	3	2	7	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	37
	72	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	73	2	3	3	3	2	13	3	3	3	9	3	3	2	3	3	2	16	3	3	2	3	11	49
	74	3	1	3	1	1	9	1	1	1	3	1	1	3	1	1	1	8	3	3	1	1	8	28
	75	3	3	4	4	3	17	4	4	3	11	3	3	3	4	4	4	21	3	4	3	4	14	63
	76	3	3	3	3	1	13	3	3	3	9	3	1	3	3	3	3	16	3	3	1	3	10	48
	77	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
IE FRANZ TAMAYO	1	3	3	3	3	3	15	3	3	2	8	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	53
	2	3	3	3	3	3	15	3	3	2	8	2	3	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	52
	3	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	4	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	3	4	3	4	4	4	22	3	3	3	3	12	66
	5	3	3	3	3	2	14	3	3	2	8	2	2	3	3	3	3	16	3	3	3	3	12	50
	6	4	4	4	4	3	19	3	3	3	9	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	59
	7	4	4	4	3	3	18	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	57
	8	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	9	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	10	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	11	2	3	3	2	2	12	3	2	2	7	2	2	2	3	2	3	14	3	3	3	3	12	45
	12	2	3	3	2	2	12	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	3	2	3	10	40
	13	4	3	3	3	3	16	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	55
	14	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	17	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	3	9	37
	18	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54
	19	4	4	4	3	3	18	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	57
	20	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	54

Desarrollo de capacidades empresariales - Pre test																					
Capacidad de realización Pre test										Capacidad de planificación Pre test					Capacidad de relacionarse socialmente Pre test						
	1	2	3	4	5	6	7	8		9	10	11	12	13		14	15	16			
I.E. ALBORADA FRANCESA	1	2	2	3	1	2	3	1	3	17	3	1	3	3	1	11	3	3	2	8	36
	2	2	3	3	2	1	3	3	1	18	3	2	1	1	1	8	2	2	2	6	32
	3	3	1	2	2	3	2	2	1	16	2	1	2	1	2	8	3	2	3	8	32
	4	3	1	3	1	1	2	3	2	16	2	1	3	1	3	10	3	3	1	7	33
	5	2	3	3	1	3	3	1	2	18	1	1	3	3	2	10	2	3	1	6	34
	6	1	2	1	3	3	1	3	2	16	3	3	2	1	2	11	1	2	2	5	32
	7	1	2	3	1	2	1	2	2	14	1	2	3	1	2	9	3	3	2	8	31
	8	2	3	1	3	3	2	2	2	18	1	1	3	3	3	11	2	3	1	6	35
	9	2	2	3	2	2	2	2	2	17	1	2	1	3	2	9	1	3	2	6	32
	10	2	1	3	1	2	3	3	3	18	1	1	1	3	3	9	3	1	2	6	33
	11	3	3	3	2	1	3	3	1	19	3	3	3	1	2	12	2	2	2	6	37
	12	2	2	1	2	3	2	1	3	16	1	2	3	2	2	10	1	3	1	5	31
	13	1	1	2	3	1	2	1	1	12	2	1	2	3	2	10	3	3	1	7	29
	14	1	1	1	1	1	1	3	3	12	1	3	2	3	2	11	2	1	1	4	27
	15	3	3	2	2	2	3	2	1	18	3	1	3	2	1	10	1	1	2	4	32
	16	3	3	1	3	2	2	3	2	19	1	1	2	2	2	8	1	3	3	7	34
	17	2	3	1	2	1	2	1	2	14	1	1	2	3	2	9	1	1	1	3	26
	18	1	1	1	2	2	1	3	1	12	2	3	2	3	2	12	2	3	2	7	31
	19	1	1	3	1	3	1	1	2	13	2	2	2	3	2	11	3	3	3	9	33
	20	2	1	1	1	3	3	2	3	16	2	3	2	2	1	10	2	3	2	7	33
	21	3	2	3	2	3	2	1	2	18	3	3	1	2	2	11	3	1	1	5	34
	22	2	3	3	3	3	3	2	2	21	1	1	3	3	3	11	3	1	1	5	37
	23	2	2	1	2	1	2	3	3	16	1	1	1	3	2	8	1	1	2	4	28
	24	3	3	2	2	1	3	2	1	17	1	3	3	3	1	11	2	3	3	8	36
	25	3	2	2	3	2	1	3	3	19	1	2	2	3	3	11	1	3	2	6	36
	26	1	3	3	2	1	2	3	3	18	1	3	3	2	2	11	3	2	3	8	37
	27	2	1	3	2	1	3	3	2	17	3	2	2	2	2	11	2	1	3	6	34
	28	1	1	2	3	2	3	3	1	16	1	1	3	3	1	9	1	3	3	7	32
	29	2	2	3	2	3	3	2	3	20	3	1	2	1	2	9	1	2	2	5	34
	30	2	3	1	1	2	3	3	2	17	3	1	3	1	3	11	1	2	2	5	33
	31	1	2	1	3	2	1	1	1	12	2	2	1	2	3	10	1	3	2	6	28
	32	2	2	3	2	3	3	3	2	20	1	1	3	1	1	7	2	1	1	4	31
	33	1	3	2	2	2	1	2	3	16	2	2	3	1	2	10	2	2	1	5	31
	34	1	2	1	1	3	1	3	3	15	3	1	2	3	2	11	2	1	3	6	32
	35	3	1	2	2	3	1	3	2	17	2	2	2	2	1	9	1	3	2	6	32
	36	1	2	2	1	2	3	1	3	15	3	3	3	3	3	15	1	2	1	4	34
	37	1	2	3	3	1	3	3	2	18	3	2	1	3	2	11	2	1	3	6	35
	38	1	1	3	2	2	2	3	2	16	3	3	2	1	3	12	2	1	1	4	32
	39	2	3	3	1	3	2	2	3	19	1	3	3	2	2	11	1	2	2	5	35
	40	2	3	3	1	2	2	1	2	16	3	2	2	1	3	11	2	1	3	6	33
	41	2	3	2	3	1	1	2	3	17	3	2	3	2	1	11	2	3	1	6	34
	42	2	2	2	1	3	1	3	3	17	2	3	2	1	2	10	3	1	2	6	33
	43	3	2	2	3	2	3	3	3	21	1	2	3	3	2	11	3	3	3	9	41
	44	2	1	3	1	1	3	3	2	16	3	1	2	2	1	9	1	3	2	6	31
	45	1	1	2	3	1	2	3	2	15	1	3	3	1	2	10	1	3	3	7	32
	46	3	1	3	3	1	3	1	1	16	1	3	3	3	2	12	2	2	3	7	35
	47	1	2	1	2	3	2	3	1	15	2	3	2	2	1	10	2	2	1	5	30
	48	1	2	2	3	2	3	3	1	17	3	1	3	1	3	11	1	3	1	5	33

	49	3	1	3	3	3	1	3	2	19	3	2	2	2	2	11	3	3	3	9	39
	50	3	2	3	1	2	1	2	1	15	3	3	2	3	3	14	1	1	3	5	34
	51	2	3	3	3	2	2	2	2	19	1	3	1	2	3	10	2	2	1	5	34
	52	2	2	1	1	1	3	1	3	14	2	3	1	3	1	10	1	2	1	4	28
	53	2	2	2	3	1	3	1	3	17	2	2	3	2	3	12	1	1	2	4	33
	54	3	1	1	2	3	1	2	3	16	1	1	3	3	2	10	3	3	2	8	34
	55	2	2	2	2	1	3	1	1	14	3	3	3	2	2	13	3	2	1	6	33
	56	2	2	1	3	2	3	1	3	17	2	2	3	2	3	12	1	1	1	3	32
	57	3	1	3	3	1	2	2	3	18	3	1	1	1	1	7	3	1	2	6	31
	58	3	1	3	1	2	2	1	3	16	1	2	2	2	3	10	1	2	3	6	32
	59	3	3	3	2	3	1	3	1	19	1	2	3	2	2	10	1	1	2	4	33
	60	2	2	1	2	1	3	1	1	13	1	3	2	3	3	12	1	2	1	4	29
	61	2	1	2	3	1	2	2	2	15	3	3	1	2	3	12	1	1	3	5	32
	62	3	2	1	2	3	1	3	2	17	3	3	1	1	3	11	2	1	3	6	34
	63	2	2	1	1	3	3	3	3	18	1	3	1	1	3	9	2	3	2	7	34
	64	1	3	3	3	3	1	2	3	19	3	2	2	2	3	12	3	3	3	9	40
	65	1	3	3	3	2	2	2	2	18	3	1	1	3	2	10	1	1	2	4	32
	66	3	3	3	3	2	3	3	1	21	1	2	2	2	3	10	2	3	2	7	38
	67	1	3	3	1	1	2	3	3	17	1	3	3	2	3	12	1	3	3	7	36
	68	3	2	1	2	2	3	2	3	18	2	3	1	2	1	9	2	3	3	8	35
	69	2	2	3	1	1	3	1	2	15	2	1	2	3	1	9	1	2	1	4	28
	70	1	1	3	2	2	1	1	3	14	1	3	3	3	3	13	2	2	2	6	33
	71	1	2	1	1	1	1	2	2	11	2	2	3	1	2	10	3	2	3	8	29
	72	3	3	2	2	1	2	2	3	18	3	1	2	1	3	10	1	3	2	6	34
	73	2	1	3	3	3	2	1	3	18	3	1	2	1	1	8	1	3	2	6	32
	74	2	1	3	3	2	2	1	1	15	3	2	3	1	2	11	2	3	2	7	33
	75	1	1	2	1	1	3	3	1	13	2	2	1	1	2	8	2	2	2	6	27
	76	2	1	2	3	1	2	2	3	16	2	1	3	1	2	9	2	3	1	6	31
	77	3	1	2	1	2	2	2	2	15	3	1	2	3	3	12	1	1	2	4	31
	78	3	1	2	3	1	3	3	2	18	2	1	1	1	1	6	1	1	1	3	27
IE SAN FELIPE	1	2	1	1	3	3	3	3	3	19	2	2	1	3	2	10	3	1	1	5	34
	2	3	3	2	1	3	3	1	1	17	1	3	2	3	2	11	1	2	3	6	34
	3	2	1	2	2	3	2	1	3	16	2	2	1	2	1	8	1	3	1	5	29
	4	2	2	2	3	3	3	3	3	21	1	1	1	3	3	9	1	3	2	6	36
	5	2	2	1	3	1	2	1	2	14	3	3	3	1	3	13	1	1	1	3	30
	6	1	1	3	1	2	3	2	3	16	3	2	2	2	2	11	3	1	1	5	32
	7	3	3	1	2	3	2	2	2	18	2	3	2	2	1	10	3	3	3	9	37
	8	1	1	2	3	1	2	3	3	16	1	3	1	2	1	8	1	1	3	5	29
	9	3	1	2	2	2	3	1	2	16	2	1	1	2	2	8	3	2	2	7	31
	10	3	3	1	3	2	1	2	1	16	1	1	2	2	1	7	3	1	2	6	29
	11	3	2	1	3	1	3	1	3	17	2	1	2	1	3	9	3	2	3	8	34
	12	3	1	3	1	3	1	1	3	16	2	2	3	1	2	10	2	1	1	4	30
	13	2	3	3	2	1	1	3	1	16	2	3	3	1	3	12	2	2	1	5	33
	14	1	3	3	3	1	2	2	1	16	1	1	1	2	3	8	3	1	1	5	29
	15	2	3	1	1	3	3	2	2	17	3	2	2	1	2	10	3	2	1	6	33
	16	3	2	3	2	1	1	1	2	15	3	2	3	2	1	11	2	1	2	5	31
	17	1	3	3	1	2	3	1	1	15	2	3	3	1	2	11	3	3	1	7	33
	18	2	2	3	1	2	2	2	1	15	2	3	1	1	2	9	2	3	2	7	31
	19	2	1	2	1	3	1	1	2	13	1	3	3	2	3	12	3	1	1	5	30
	20	3	1	2	3	1	3	2	3	18	3	1	2	1	3	10	1	2	2	5	33
	21	1	1	1	2	3	3	2	2	15	1	2	1	1	2	7	2	3	2	7	29
	22	2	3	3	1	3	3	2	1	18	1	3	3	2	2	11	1	1	2	4	33
	23	1	1	1	3	2	2	2	1	13	1	2	1	2	3	9	3	2	3	8	30
	24	2	3	2	2	3	1	2	2	17	2	1	2	3	3	11	1	2	1	4	32

25	3	3	2	3	1	1	3	1	17	3	1	2	2	1	9	2	3	3	8	34
26	3	3	1	3	2	3	1	3	19	2	3	2	1	1	9	3	2	1	6	34
27	3	3	1	3	1	2	2	1	16	3	2	1	3	3	12	3	2	2	7	35
28	3	3	1	3	1	3	3	1	18	1	3	1	3	1	9	3	3	3	9	36
29	3	1	2	1	3	1	3	2	16	3	1	1	2	3	10	3	2	3	8	34
30	1	3	2	2	3	1	1	1	14	2	1	2	1	2	8	2	1	3	6	28
31	3	1	1	1	2	3	2	3	16	3	3	3	1	1	11	2	3	1	6	33
32	2	1	2	1	1	3	1	3	14	3	3	2	1	2	11	1	1	2	4	29
33	1	3	3	1	2	3	1	2	16	2	3	2	1	2	10	3	2	1	6	32
34	2	2	2	1	1	3	3	2	16	2	2	2	1	3	10	1	1	3	5	31
35	2	1	2	2	2	3	1	1	14	1	3	3	3	2	12	2	3	3	8	34
36	2	3	3	1	2	2	2	3	18	2	2	1	3	1	9	1	2	1	4	31
37	3	1	2	1	2	1	3	2	15	1	2	2	3	1	9	3	3	2	8	32
38	3	3	2	1	3	1	3	1	17	2	3	2	3	1	11	3	1	1	5	33
39	2	3	2	2	3	1	1	2	16	3	1	2	3	2	11	3	1	3	7	34
40	1	3	1	3	2	1	2	2	15	1	2	2	2	3	10	1	1	1	3	28
41	3	3	2	3	3	2	2	2	20	3	1	1	1	1	7	2	1	1	4	31
42	1	2	1	3	3	1	2	3	16	1	1	2	2	1	7	3	3	1	7	30
43	3	2	3	1	2	1	1	3	16	2	1	3	3	1	10	3	1	3	7	33
44	2	1	2	1	1	1	1	3	12	1	2	3	3	2	11	3	1	2	6	29
45	3	2	2	2	1	3	2	3	18	2	1	1	3	3	10	1	1	3	5	33
46	3	1	1	2	1	1	1	1	11	2	1	3	1	3	10	2	3	1	6	27
47	3	1	2	2	1	1	2	2	14	1	3	2	3	1	10	1	3	3	7	31
48	3	2	1	3	2	1	1	3	16	3	1	3	2	2	11	2	1	3	6	33
49	1	2	2	1	3	3	3	2	17	2	1	2	2	3	10	2	1	2	5	32
50	3	2	1	2	3	3	1	3	18	3	3	3	3	2	14	3	3	2	8	40
51	1	2	1	1	1	2	3	2	13	3	1	3	2	1	10	3	2	1	6	29
52	3	2	3	1	2	2	1	1	15	3	3	3	1	2	12	3	2	2	7	34
53	2	3	1	2	1	3	1	2	15	3	1	3	2	1	10	3	3	3	9	34
54	2	2	2	1	1	2	2	2	14	2	3	1	2	2	10	3	3	3	9	33
55	1	1	2	1	3	3	2	2	15	1	2	3	3	2	11	2	3	1	6	32
56	3	3	1	1	2	1	3	1	15	1	2	1	1	1	6	2	1	2	5	26
57	1	3	1	2	3	2	2	3	17	2	1	3	1	1	8	1	2	1	4	29
58	2	1	2	2	2	1	1	1	12	3	3	2	1	1	10	1	1	1	3	25
59	3	3	1	3	1	2	3	3	19	1	1	2	3	1	8	2	3	3	8	35
60	3	3	3	2	1	1	3	2	18	1	3	2	3	1	10	3	2	3	8	36
61	1	3	2	3	3	1	2	2	17	2	1	3	1	3	10	2	1	3	6	33
62	2	1	1	3	3	3	3	2	18	2	2	3	1	3	11	1	3	2	6	35
63	2	1	2	3	3	2	1	3	17	3	1	3	1	1	9	3	2	1	6	32
64	2	1	2	3	3	2	3	2	18	1	3	3	2	3	12	1	3	3	7	37
65	2	2	2	3	3	2	2	1	17	1	2	3	1	2	9	3	3	2	8	34
66	3	1	3	1	2	3	3	2	18	1	2	2	3	2	10	3	1	2	6	34
67	2	2	3	1	1	1	3	2	15	2	3	1	1	2	9	3	1	3	7	31
68	2	1	3	2	3	2	1	3	17	2	2	1	2	1	8	2	2	3	7	32
69	3	2	3	2	1	2	1	2	16	1	2	1	2	2	8	2	1	1	4	28
70	3	1	1	1	3	3	3	3	18	2	3	3	3	3	14	1	1	1	3	35
71	1	1	2	1	1	3	2	2	13	3	3	3	2	3	14	3	1	1	5	32
72	1	3	3	1	2	3	2	1	16	3	1	3	3	2	12	1	2	2	5	33
73	1	2	3	3	2	1	3	1	16	2	2	3	3	2	12	2	1	1	4	32
74	1	2	1	3	1	3	1	2	14	3	2	1	2	3	11	1	1	1	3	28
75	3	1	3	3	2	3	2	1	18	2	3	1	2	3	11	1	3	2	6	35
76	1	3	2	2	2	3	1	2	16	1	1	1	3	2	8	1	3	3	7	31
77	1	1	1	2	2	1	1	1	10	1	1	2	3	3	10	1	1	3	5	25
78	2	3	1	3	3	3	1	1	17	3	1	1	3	1	9	1	3	1	5	31

	79	2	1	3	2	2	1	3	2	16	2	2	3	3	1	11	1	3	3	7	34
	80	1	3	2	2	1	1	2	3	15	3	2	2	2	1	10	3	3	2	8	33
	81	3	1	3	1	3	1	3	1	16	2	2	2	1	1	8	1	2	1	4	28
	82	1	3	3	2	2	2	1	1	15	3	2	2	2	2	11	2	3	1	6	32
	83	1	2	2	2	1	1	2	1	12	1	2	3	1	1	8	2	2	2	6	26
	84	2	1	2	3	1	3	1	2	15	1	1	2	3	3	10	2	3	2	7	32
	85	1	3	2	3	2	2	3	1	17	3	1	2	3	2	11	1	2	1	4	32
IE ESTADOS UNIDOS	1	3	3	1	3	3	1	3	2	19	3	2	2	3	1	11	1	2	2	5	35
	2	1	3	3	2	2	1	2	2	16	1	2	1	1	3	8	3	3	2	8	32
	3	2	1	2	1	3	1	2	3	15	2	2	3	2	2	11	1	1	3	5	31
	4	2	1	3	3	2	1	1	2	15	3	2	1	2	1	9	2	2	3	7	31
	5	2	2	3	1	1	3	3	1	16	2	2	3	1	1	9	3	1	1	5	30
	6	1	2	3	2	1	3	3	3	18	3	2	3	1	3	12	3	2	3	8	38
	7	1	1	3	2	2	1	3	2	15	3	1	1	1	3	9	1	1	3	5	29
	8	2	3	2	2	3	3	1	3	19	3	2	1	2	3	11	2	1	1	4	34
	9	1	3	1	2	2	3	1	1	14	3	3	3	1	3	13	3	1	2	6	33
	10	3	2	3	1	3	1	1	3	17	1	2	1	1	1	6	1	2	3	6	29
	11	1	1	2	3	1	3	3	1	15	1	2	3	1	1	8	1	1	3	5	28
	12	1	1	2	2	3	2	3	1	15	2	1	1	3	1	8	3	2	3	8	31
	13	2	1	2	2	2	3	1	3	16	1	3	2	1	1	8	3	1	3	7	31
	14	2	2	1	3	2	3	2	3	18	2	2	2	2	3	11	2	3	3	8	37
	15	1	1	2	1	1	2	1	3	12	1	3	3	1	3	11	1	1	2	4	27
	16	1	3	1	2	2	2	3	2	16	2	3	2	1	1	9	1	3	1	5	30
	17	2	1	3	1	1	1	2	3	14	2	2	2	3	2	11	3	2	2	7	32
	18	1	2	1	3	1	1	1	1	11	1	1	1	2	3	8	3	2	2	7	26
	19	2	2	2	3	1	1	3	1	15	1	3	3	1	2	10	2	2	3	7	32
	20	1	2	1	2	2	2	2	3	15	3	1	3	1	2	10	3	2	3	8	33
	21	3	3	2	3	3	3	1	2	20	3	1	1	1	2	8	2	2	2	6	34
	22	2	3	3	2	2	1	2	1	16	3	2	1	2	2	10	2	3	2	7	33
	23	2	1	1	2	1	1	1	2	11	3	1	1	2	3	10	2	1	1	4	25
	24	1	1	2	3	1	1	2	3	14	2	1	1	3	1	8	2	1	3	6	28
	25	2	2	1	3	1	2	2	3	16	3	1	1	3	2	10	1	3	2	6	32
	26	2	3	2	1	3	2	1	1	15	1	1	3	2	2	9	1	3	2	6	30
	27	2	1	3	2	1	3	1	1	14	3	1	2	1	2	9	1	1	3	5	28
	28	2	2	2	2	3	2	2	2	17	1	3	1	2	1	8	2	1	3	6	31
	29	3	3	3	1	2	3	1	3	19	3	3	2	2	3	13	2	1	1	4	36
	30	2	2	2	3	1	1	1	3	15	1	3	1	1	3	9	2	3	3	8	32
	31	2	2	1	3	3	2	1	3	17	2	3	3	1	3	12	2	3	1	6	35
	32	1	2	1	3	2	1	3	1	14	1	1	1	1	3	7	1	3	3	7	28
	33	3	1	3	3	1	1	1	1	14	2	2	2	1	3	10	2	2	3	7	31
	34	3	3	3	2	2	3	1	2	19	1	3	2	3	2	11	2	3	1	6	36
	35	1	3	2	3	1	1	1	3	15	3	3	3	3	2	14	1	2	2	5	34
	36	3	2	1	1	2	3	2	3	17	1	2	2	1	2	8	3	2	3	8	33
	37	3	1	3	2	3	2	2	2	18	2	3	2	2	3	12	3	2	2	7	37
	38	3	1	2	1	1	3	3	2	16	1	2	2	1	2	8	3	2	3	8	32
	39	3	2	1	3	3	3	2	1	18	1	2	2	1	3	9	2	3	1	6	33
	40	2	1	1	2	1	3	1	3	14	3	2	2	2	1	10	3	3	1	7	31
	41	1	2	1	3	2	2	3	2	16	1	1	3	1	2	8	2	2	3	7	31
	42	3	2	2	3	3	1	1	3	18	2	2	3	2	1	10	1	1	1	3	31
	43	3	2	2	2	1	2	3	1	16	2	2	3	2	1	10	1	2	3	6	32
	44	3	1	1	3	2	2	3	3	18	3	1	3	3	3	13	1	3	3	7	38
	45	2	2	2	2	3	3	2	1	17	3	3	2	1	3	12	1	3	3	7	36
	46	1	1	2	1	3	3	1	1	13	1	2	2	2	2	9	1	2	2	5	27
	47	1	1	2	3	2	2	3	1	15	3	3	1	2	1	10	2	1	2	5	30

	48	2	2	3	2	1	1	2	3	16	1	3	2	3	3	12	1	1	3	5	33
	49	3	3	1	1	3	1	2	2	16	1	1	1	3	3	9	3	1	3	7	32
	50	2	1	3	2	1	1	3	3	16	2	3	2	3	3	13	3	2	2	7	36
	51	2	3	2	3	1	2	3	1	17	2	1	3	1	3	10	3	1	2	6	33
	52	1	2	2	1	1	1	2	3	13	1	3	3	3	3	13	3	3	1	7	33
	53	2	1	1	2	3	1	1	3	14	3	2	2	2	1	10	3	3	3	9	33
	54	1	1	1	1	3	2	3	2	14	1	2	3	3	1	10	2	2	3	7	31
	55	3	3	3	2	3	1	3	1	19	3	2	2	1	3	11	2	1	3	6	36
	56	3	3	3	1	3	1	3	1	18	2	3	1	1	1	8	2	1	1	4	30
	57	3	1	1	1	3	2	1	3	15	3	2	3	3	1	12	1	1	2	4	31
	58	1	3	3	2	2	1	3	2	17	1	1	2	2	3	9	2	3	1	6	32
	59	2	3	1	3	2	1	2	3	17	2	3	1	1	1	8	1	3	2	6	31
	60	3	1	2	2	1	3	2	1	15	3	3	1	1	1	9	3	3	3	9	33
	61	3	1	2	1	3	3	1	1	15	1	3	1	1	2	8	1	3	3	7	30
	62	1	2	1	3	1	3	1	1	13	2	1	3	1	3	10	1	2	3	6	29
	63	3	1	2	2	3	1	1	3	16	1	1	1	1	1	5	2	1	1	4	25
	64	1	2	2	2	2	3	1	3	16	1	2	3	1	1	8	1	3	1	5	29
	65	2	2	3	1	3	2	3	3	19	1	3	1	1	3	9	2	1	1	4	32
	66	3	2	3	1	1	2	2	1	15	3	1	1	3	1	9	1	3	1	5	29
	67	3	1	3	3	2	3	3	2	20	1	1	1	3	2	8	2	2	1	5	33
	68	1	1	1	2	1	1	1	2	10	3	1	3	3	1	11	2	3	1	6	27
	69	2	3	2	1	1	3	1	1	14	2	2	3	2	3	12	3	3	2	8	34
	70	3	3	3	3	3	3	3	3	24	1	1	3	1	1	7	1	2	3	6	37
	71	1	1	2	2	3	1	2	2	14	1	3	1	3	3	11	1	1	3	5	30
	72	2	3	3	1	2	1	2	1	15	2	3	1	3	1	10	3	3	1	7	32
	73	3	1	2	2	2	3	3	2	18	2	2	3	3	1	11	3	2	3	8	37
	74	2	1	2	1	3	2	1	2	14	3	3	2	2	2	12	1	1	2	4	30
	75	3	2	2	2	2	2	1	1	15	3	3	2	1	1	10	2	1	2	5	30
	76	1	3	2	1	3	3	1	3	17	3	3	2	3	2	13	3	1	1	5	35
	77	3	2	1	2	1	1	1	2	13	3	2	3	3	3	14	2	1	3	6	33
IE FRANZ TAMAYO	1	2	2	2	1	1	1	2	1	12	1	2	2	2	3	10	2	2	2	6	28
	2	2	2	1	3	3	2	2	1	16	3	1	1	2	1	8	3	1	3	7	31
	3	3	1	2	1	3	3	1	2	16	1	3	3	2	3	12	3	2	1	6	34
	4	2	2	1	1	3	2	1	2	14	3	1	1	3	1	9	1	3	3	7	30
	5	1	3	2	2	1	1	3	2	15	1	2	2	1	1	7	3	1	3	7	29
	6	2	3	1	3	1	3	3	1	17	3	3	1	3	3	13	1	2	1	4	34
	7	1	3	3	3	3	3	1	3	20	2	3	3	1	2	11	2	2	3	7	38
	8	3	2	3	3	2	3	3	3	22	2	2	3	1	2	10	1	2	1	4	36
	9	3	1	1	2	1	2	2	2	14	2	2	1	3	3	11	3	1	2	6	31
	10	1	3	2	2	2	1	1	1	13	2	3	1	2	3	11	2	2	2	6	30
	11	2	1	2	2	2	3	1	3	16	3	3	3	1	2	12	1	1	1	3	31
	12	3	2	3	3	3	3	1	3	21	2	1	1	3	1	8	1	2	1	4	33
	13	2	2	2	3	3	1	1	2	16	2	3	3	3	2	13	2	2	2	6	35
	14	3	1	1	2	3	1	3	2	16	2	3	1	2	3	11	3	1	3	7	34
15	1	3	2	3	3	1	3	2	18	1	2	3	1	2	9	2	2	1	5	32	
16	3	1	1	2	3	3	2	3	18	3	3	3	3	3	15	3	1	1	5	38	
17	2	3	3	3	3	2	2	2	20	1	3	3	3	3	13	3	2	3	8	41	
18	2	2	2	1	2	2	2	3	16	1	1	2	3	3	10	3	3	1	7	33	
19	3	1	1	3	3	3	1	2	17	3	1	1	3	2	10	3	3	3	9	36	
20	3	3	3	2	3	3	1	3	21	2	1	2	3	3	11	1	1	1	3	35	

Desarrollo de capacidades empresariales - Post test																					
Capacidad de realización Post test										Capacidad de planificación Post test					Capacidad de relacionarse socialmente Post test						
1	2	3	4	5	6	7	8			9	10	11	12	13		14	15	16			
I.E. ALBORADA FRANCESA	1	2	2	2	3	2	2	2	3	18	2	2	2	2	2	10	2	2	2	6	34
	2	4	3	3	3	4	3	3	3	26	2	3	3	3	3	14	3	3	3	9	49
	3	4	3	3	3	3	3	3	3	25	4	3	3	3	3	16	3	3	4	10	51
	4	3	2	2	3	2	2	3	3	20	3	3	3	2	2	13	3	3	3	9	42
	5	2	2	2	2	2	2	3	3	18	2	2	2	2	3	11	3	3	2	8	37
	6	3	3	3	2	2	2	2	2	19	2	2	3	2	2	11	2	2	2	6	36
	7	3	2	2	2	2	2	2	2	17	3	3	2	3	2	13	2	2	2	6	36
	8	4	4	3	3	4	3	3	3	27	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	51
	9	3	2	2	3	4	3	4	2	23	3	3	3	3	3	15	4	3	3	10	48
	10	3	3	3	3	3	3	3	3	24	3	3	3	3	3	15	3	3	3	9	48
	11	2	2	3	2	3	3	3	4	22	2	4	3	4	3	16	3	4	3	10	48
	12	4	2	3	4	2	4	4	3	26	2	4	4	3	2	15	2	2	4	8	49
	13	3	3	4	3	4	2	2	4	25	4	3	4	3	2	16	3	2	2	7	48
	14	2	2	3	4	3	2	2	4	22	2	2	4	3	3	14	2	3	4	9	45
	15	4	2	4	2	3	3	3	2	23	3	4	2	4	4	17	3	2	4	9	49
	16	4	2	2	4	3	3	4	4	26	2	4	2	4	3	15	2	4	2	8	49
	17	4	2	4	4	3	4	4	4	29	2	4	3	3	2	14	3	4	2	9	52
	18	4	3	4	3	3	2	3	4	26	2	4	2	3	2	13	2	3	3	8	47
	19	2	3	3	2	2	2	3	3	20	2	3	2	3	2	12	2	2	2	6	38
	20	3	3	3	4	2	3	2	3	23	4	3	2	4	4	17	4	2	2	8	48
	21	2	3	3	2	3	3	4	2	22	3	4	4	4	4	19	4	4	2	10	51
	22	3	4	3	2	2	4	3	3	24	4	2	2	4	3	15	2	3	4	9	48
	23	2	4	2	2	3	4	2	4	23	3	4	4	3	2	16	3	4	4	11	50
	24	3	4	3	3	2	2	4	2	23	2	3	2	3	4	14	4	2	2	8	45
	25	2	3	3	4	3	4	3	4	26	2	4	3	3	2	14	3	4	2	9	49
	26	4	2	3	4	2	4	2	2	23	3	3	2	2	2	12	3	4	2	9	44
	27	2	3	4	3	2	3	4	2	23	2	2	2	4	3	13	3	2	3	8	44
	28	4	4	3	3	2	2	3	2	23	3	3	3	3	2	14	4	2	4	10	47
	29	4	3	2	2	4	3	2	2	22	4	3	3	3	4	17	3	4	4	11	50
	30	2	3	4	3	2	2	2	2	20	4	2	2	2	4	14	2	2	2	6	40
	31	3	2	2	2	2	2	2	2	17	2	3	3	4	4	16	4	4	2	10	43
	32	2	2	2	3	3	2	4	3	21	2	2	3	2	2	11	3	3	2	8	40
	33	2	4	2	2	2	2	3	4	21	4	3	4	3	4	18	2	2	4	8	47
	34	4	4	2	4	3	3	3	4	27	4	4	4	4	3	19	4	3	3	10	56
	35	3	4	3	3	2	2	4	4	25	3	4	4	3	2	16	4	3	4	11	52
	36	3	2	2	2	4	2	3	3	21	3	4	4	3	3	17	3	2	2	7	45
	37	4	2	2	4	4	2	4	4	26	3	2	2	4	4	15	3	2	4	9	50
	38	2	4	2	2	3	4	2	2	21	3	2	4	3	2	14	4	4	2	10	45
	39	4	4	2	3	3	4	2	2	24	2	2	2	3	3	12	2	3	2	7	43
	40	2	2	4	4	4	3	4	3	26	4	2	3	3	3	15	4	4	2	10	51
	41	2	4	4	2	2	4	4	2	24	3	4	3	2	4	16	4	3	3	10	50
	42	2	3	4	4	2	2	2	2	21	4	2	4	3	3	16	3	2	4	9	46
	43	4	4	3	4	2	2	4	2	25	3	2	3	3	3	14	4	2	2	8	47
	44	2	2	4	2	2	4	4	4	24	4	4	4	4	4	20	3	3	3	9	53
	45	2	4	2	3	4	2	3	3	23	2	2	2	2	4	12	3	3	3	9	44
	46	4	3	3	3	2	4	2	2	23	4	2	2	3	3	14	4	2	4	10	47
	47	4	4	3	4	3	3	3	4	28	3	2	3	4	4	16	4	3	4	11	55
	48	4	4	2	2	2	2	3	4	23	3	3	3	4	2	15	4	4	4	12	50

	49	2	4	3	2	4	4	4	4	27	3	2	4	2	2	13	2	3	2	7	47
	50	3	3	2	4	3	3	2	4	24	2	3	2	4	4	15	2	4	4	10	49
	51	2	4	4	2	3	2	2	4	23	3	3	4	4	2	16	3	3	3	9	48
	52	3	3	3	2	2	4	2	3	22	4	3	2	3	2	14	3	4	4	11	47
	53	4	3	3	3	3	3	3	4	26	3	3	2	4	4	16	2	2	3	7	49
	54	4	4	2	2	3	2	3	4	24	4	3	2	4	2	15	2	3	2	7	46
	55	3	3	4	4	3	3	3	4	27	2	2	4	2	3	13	4	2	4	10	50
	56	4	2	2	4	2	2	3	2	21	4	3	4	2	2	15	2	3	4	9	45
	57	3	3	2	2	2	2	2	4	20	2	4	3	2	3	14	3	4	2	9	43
	58	3	2	4	4	4	2	3	4	26	2	2	4	3	4	15	3	3	3	9	50
	59	3	4	2	2	4	2	2	2	21	3	4	4	2	2	15	2	4	3	9	45
	60	2	4	4	3	4	2	3	2	24	3	4	2	4	4	17	3	2	4	9	50
	61	4	2	3	2	3	2	4	4	24	4	2	2	2	2	12	3	3	4	10	46
	62	3	2	4	4	4	3	3	4	27	4	4	4	4	2	18	2	4	3	9	54
	63	4	3	4	3	2	4	4	3	27	3	2	4	3	2	14	2	3	4	9	50
	64	2	4	3	3	2	4	4	2	24	3	3	4	4	2	16	3	4	2	9	49
	65	4	2	4	3	3	3	4	2	25	2	4	4	4	4	18	4	2	4	10	53
	66	3	2	2	2	3	4	3	2	21	2	3	4	4	4	17	3	4	2	9	47
	67	3	4	4	4	4	3	2	3	27	2	4	3	3	4	16	4	2	2	8	51
	68	4	3	4	2	4	2	4	4	27	4	2	4	2	2	14	3	3	3	9	50
	69	3	3	3	3	2	2	4	3	23	2	4	2	2	4	14	3	2	3	8	45
	70	2	2	4	4	3	2	4	2	23	3	4	3	4	2	16	2	2	3	7	46
	71	2	4	4	2	4	4	4	3	27	4	3	3	3	2	15	2	3	3	8	50
	72	3	3	3	4	2	3	3	4	25	4	2	4	3	2	15	3	4	3	10	50
	73	2	3	2	2	4	4	2	3	22	4	3	2	3	4	16	3	3	4	10	48
	74	4	2	2	3	4	3	2	2	22	4	3	3	3	3	16	4	4	4	12	50
	75	3	2	2	2	2	4	2	4	21	4	4	4	3	2	17	3	3	4	10	48
	76	3	3	4	4	2	2	4	3	25	3	2	3	4	3	15	3	4	3	10	50
	77	3	4	4	3	2	2	2	2	22	2	4	3	3	2	14	4	3	4	11	47
	78	2	4	4	3	3	2	2	3	23	4	4	2	4	3	17	2	2	4	8	48
IE SAN FELIPE	1	4	3	3	3	4	4	2	2	25	2	2	3	3	2	12	2	3	3	8	45
	2	2	3	2	4	2	4	4	4	25	2	2	3	2	2	11	2	3	4	9	45
	3	4	3	3	3	3	3	2	4	25	4	4	4	4	2	18	4	4	2	10	53
	4	4	2	2	4	3	4	2	3	24	2	4	3	3	3	15	3	3	2	8	47
	5	4	4	3	2	4	3	4	4	28	4	3	3	2	3	15	3	3	3	9	52
	6	4	4	3	3	3	3	2	3	25	4	2	4	4	2	16	4	3	3	10	51
	7	4	2	2	2	3	2	2	4	21	4	3	3	3	4	17	3	3	2	8	46
	8	3	3	4	3	4	3	4	3	27	4	3	2	2	2	13	4	4	2	10	50
	9	4	2	4	4	3	2	4	4	27	3	4	2	3	4	16	3	3	4	10	53
	10	2	3	3	3	4	4	4	4	27	3	3	2	4	4	16	3	4	3	10	53
	11	2	3	2	4	4	4	3	2	24	4	3	2	2	3	14	3	3	3	9	47
	12	3	3	4	3	4	4	4	3	28	3	2	4	3	4	16	3	3	3	9	53
	13	4	3	3	3	4	2	3	2	24	2	3	4	4	4	17	4	2	2	8	49
	14	4	2	3	3	2	2	3	3	22	2	3	2	2	4	13	4	3	3	10	45
	15	4	4	2	2	2	2	4	2	22	4	2	2	2	4	14	2	2	3	7	43
	16	2	4	2	2	2	3	3	3	21	2	2	4	3	4	15	4	3	2	9	45
	17	2	3	2	3	4	2	3	2	21	4	2	3	4	4	17	4	4	4	12	50
	18	2	2	3	3	2	2	3	3	20	4	3	3	3	4	17	4	4	4	12	49
	19	2	3	3	3	4	2	3	4	24	2	2	2	4	3	13	4	2	3	9	46
	20	3	3	2	4	2	4	2	4	24	2	2	4	2	3	13	3	2	3	8	45
	21	4	3	4	4	4	2	3	2	26	4	3	3	3	4	17	3	4	2	9	52
	22	3	2	3	3	2	4	3	4	24	2	3	2	2	4	13	4	4	4	12	49
	23	2	4	4	4	4	4	2	2	26	4	3	3	4	3	17	4	4	3	11	54
	24	4	4	4	2	4	4	4	4	30	2	3	2	2	2	11	2	4	3	9	50

25	4	2	2	2	3	4	3	2	22	4	4	3	4	4	19	2	2	2	6	47
26	4	3	4	3	4	2	4	4	28	3	2	4	4	2	15	4	3	3	10	53
27	2	4	3	4	2	2	3	2	22	2	2	2	2	3	11	2	2	4	8	41
28	2	2	2	2	4	4	4	2	22	3	3	3	2	2	13	3	3	3	9	44
29	4	4	4	3	3	2	4	3	27	2	3	2	3	2	12	2	2	4	8	47
30	4	2	3	3	2	4	3	2	23	2	3	4	2	2	13	4	2	3	9	45
31	3	2	3	2	4	4	2	3	23	2	3	3	4	2	14	3	4	4	11	48
32	3	3	3	4	2	2	2	3	22	3	3	2	3	3	14	3	2	4	9	45
33	2	2	3	4	3	2	2	4	22	4	2	2	2	3	13	2	3	4	9	44
34	3	4	4	3	3	3	2	3	25	2	3	3	4	3	15	3	2	2	7	47
35	2	4	4	3	3	2	2	2	22	2	3	2	4	2	13	4	3	2	9	44
36	3	4	4	2	2	4	4	3	26	4	4	2	3	4	17	3	4	4	11	54
37	3	2	3	4	4	4	4	2	26	4	4	4	3	4	19	4	4	4	12	57
38	4	3	3	2	4	2	4	2	24	3	3	4	2	3	15	2	4	4	10	49
39	4	2	2	2	4	2	4	3	23	4	2	4	2	2	14	3	4	3	10	47
40	4	4	4	3	2	3	3	3	26	4	4	2	4	2	16	3	4	4	11	53
41	2	2	3	4	4	3	3	4	25	3	3	4	4	4	18	4	3	4	11	54
42	2	3	4	4	3	2	4	3	25	3	4	3	3	2	15	2	3	2	7	47
43	3	4	4	3	4	2	2	4	26	4	4	3	3	2	16	3	3	4	10	52
44	4	2	2	2	4	3	3	2	22	3	3	4	4	3	17	2	3	4	9	48
45	2	2	3	3	2	3	2	2	19	2	2	3	2	3	12	3	2	2	7	38
46	2	3	2	2	2	2	4	3	20	4	2	2	3	4	15	2	2	2	6	41
47	3	3	4	4	3	3	2	3	25	2	2	4	3	3	14	4	3	2	9	48
48	3	2	2	2	3	4	3	4	23	2	2	2	3	2	11	2	3	3	8	42
49	2	4	3	2	3	3	2	4	23	2	4	2	2	2	12	3	2	3	8	43
50	2	2	2	2	2	4	3	2	19	4	4	3	2	4	17	4	2	2	8	44
51	4	3	2	4	4	3	2	4	26	3	2	4	3	3	15	2	2	2	6	47
52	2	2	2	3	2	3	3	3	20	3	3	2	2	4	14	3	4	2	9	43
53	4	3	2	2	3	4	4	3	25	4	4	3	4	4	19	4	3	2	9	53
54	4	3	2	2	2	2	3	2	20	2	4	3	2	3	14	4	3	3	10	44
55	2	4	3	2	2	3	3	2	21	3	4	4	3	3	17	4	4	3	11	49
56	2	2	2	2	4	2	3	2	19	3	2	2	3	4	14	4	2	2	8	41
57	2	3	2	2	3	3	2	2	19	2	3	3	4	4	16	3	2	2	7	42
58	2	3	3	4	3	4	2	4	25	4	4	4	4	4	20	3	4	2	9	54
59	4	2	2	4	4	4	4	3	27	4	2	2	2	4	14	2	3	4	9	50
60	3	3	4	4	2	4	2	3	25	4	3	4	2	4	17	3	2	2	7	49
61	4	2	3	3	4	4	2	4	26	4	3	2	3	3	15	2	2	4	8	49
62	4	4	3	3	4	4	3	3	28	3	3	4	3	2	15	3	3	2	8	51
63	3	2	2	3	4	2	4	2	22	4	3	4	2	3	16	4	3	4	11	49
64	4	3	4	2	3	2	3	3	24	2	2	4	2	4	14	3	4	3	10	48
65	2	4	3	2	4	3	2	4	24	3	3	3	2	4	15	3	4	2	9	48
66	3	2	4	3	3	2	4	3	24	3	2	4	2	3	14	2	2	2	6	44
67	3	3	4	2	4	3	4	4	27	2	3	2	3	2	12	4	4	4	12	51
68	4	2	3	3	2	4	4	3	25	3	4	4	3	4	18	4	3	4	11	54
69	3	3	3	4	4	4	2	3	26	3	3	4	2	3	15	3	3	4	10	51
70	4	4	2	2	4	3	4	2	25	4	4	2	2	2	14	2	2	3	7	46
71	4	3	3	2	2	4	2	4	24	4	4	2	3	4	17	2	4	2	8	49
72	3	2	3	3	3	4	3	4	25	3	4	3	3	4	17	4	2	2	8	50
73	3	2	3	4	4	4	4	4	28	2	2	2	3	4	13	3	4	4	11	52
74	3	2	2	4	3	4	2	4	24	3	2	3	3	4	15	3	2	3	8	47
75	3	2	3	3	2	3	3	3	22	2	2	3	3	4	14	3	4	4	11	47
76	2	2	3	2	4	3	4	4	24	3	4	3	3	2	15	3	4	3	10	49
77	3	2	3	4	3	2	2	4	23	3	2	2	2	3	12	4	4	3	11	46
78	2	3	2	2	3	2	2	2	18	2	2	2	4	3	13	2	2	2	6	37

	79	3	4	2	3	4	4	3	3	26	2	4	2	3	4	15	4	4	4	12	53
	80	2	2	4	3	2	2	3	3	21	3	2	3	3	3	14	4	4	3	11	46
	81	4	2	4	2	3	4	3	3	25	4	2	2	2	3	13	3	4	4	11	49
	82	2	3	3	4	3	4	3	3	25	4	4	4	2	3	17	4	3	3	10	52
	83	4	2	4	4	2	4	3	2	25	2	3	4	3	3	15	3	2	2	7	47
	84	2	2	3	3	2	4	4	4	24	4	3	3	2	3	15	2	4	2	8	47
	85	2	3	3	4	3	2	2	2	21	2	3	2	4	3	14	4	3	3	10	45
IE ESTADOS UNIDOS	1	2	3	4	2	3	4	4	3	25	2	4	3	2	2	13	2	3	2	7	45
	2	2	2	2	4	4	4	2	3	23	2	4	3	3	2	14	2	2	3	7	44
	3	4	3	3	4	4	3	4	2	27	3	4	3	4	2	16	4	3	4	11	54
	4	3	2	4	3	4	4	4	3	27	4	3	2	4	4	17	4	3	4	11	55
	5	2	3	2	3	2	2	3	4	21	4	3	4	2	3	16	2	4	4	10	47
	6	2	3	4	3	2	3	4	2	23	4	4	3	3	3	17	4	4	4	12	52
	7	4	2	4	4	3	2	4	3	26	4	4	4	2	3	17	4	3	2	9	52
	8	4	4	4	2	4	2	2	4	26	2	4	2	4	2	14	4	3	4	11	51
	9	2	3	2	4	4	2	3	4	24	3	3	4	2	3	15	3	3	3	9	48
	10	4	2	2	4	2	3	2	2	21	4	3	3	3	2	15	3	3	3	9	45
	11	4	4	4	3	4	2	2	3	26	4	3	2	3	4	16	2	4	3	9	51
	12	3	2	2	4	3	3	2	4	23	4	4	3	2	3	16	2	3	2	7	46
	13	4	4	3	2	2	3	2	4	24	3	3	4	4	4	18	2	3	2	7	49
	14	3	2	4	2	3	4	2	4	24	2	3	3	2	3	13	4	3	4	11	48
	15	2	4	3	4	2	2	4	3	24	2	2	4	3	4	15	3	2	3	8	47
	16	4	4	2	2	2	2	4	2	22	3	4	4	4	4	19	3	4	3	10	51
	17	3	3	4	4	2	4	2	4	26	4	3	2	2	4	15	3	2	3	8	49
	18	4	3	2	3	3	2	3	2	22	3	3	2	4	2	14	4	2	4	10	46
	19	3	3	3	3	2	4	4	3	25	3	3	2	2	2	12	2	4	3	9	46
	20	2	3	2	4	4	2	2	3	22	3	4	3	4	4	18	2	4	4	10	50
	21	4	3	3	3	4	2	3	2	24	3	2	2	2	4	13	4	4	4	12	49
	22	4	3	4	2	4	4	3	3	27	3	3	3	4	2	15	4	2	2	8	50
	23	4	4	2	4	3	3	4	2	26	3	2	2	3	4	14	3	3	4	10	50
	24	4	3	2	2	4	4	4	2	25	4	2	3	2	4	15	4	2	4	10	50
	25	4	2	2	2	3	2	3	4	22	4	3	3	4	2	16	2	4	3	9	47
	26	4	2	2	3	3	4	3	3	24	4	2	2	3	4	15	3	4	4	11	50
	27	2	4	4	4	4	3	3	2	26	4	2	2	3	3	14	4	4	3	11	51
	28	4	3	4	2	3	2	4	2	24	4	2	3	4	2	15	3	4	2	9	48
	29	2	2	2	4	4	2	2	3	21	4	4	2	2	2	14	4	4	4	12	47
	30	2	2	3	4	2	2	4	2	21	2	3	4	3	4	16	2	3	2	7	44
	31	4	2	4	4	3	2	4	2	25	3	3	3	2	4	15	3	4	3	10	50
	32	2	2	4	4	3	4	2	2	23	4	3	2	2	2	13	4	2	4	10	46
	33	2	2	4	4	4	4	4	3	27	2	2	2	3	4	13	3	3	3	9	49
	34	4	3	2	2	2	3	3	4	23	2	4	4	4	3	17	4	3	3	10	50
	35	2	4	3	2	3	4	3	2	23	4	2	3	2	3	14	3	4	2	9	46
	36	4	3	3	4	2	3	2	3	24	4	3	3	2	3	15	2	2	2	6	45
	37	4	2	3	3	3	4	3	4	26	4	4	2	3	2	15	2	3	3	8	49
	38	3	3	2	2	4	2	2	4	22	2	4	4	3	3	16	4	3	4	11	49
	39	3	2	3	3	4	3	3	4	25	2	4	3	4	4	17	4	3	3	10	52
	40	4	2	2	2	4	2	3	3	22	3	3	4	2	4	16	2	4	2	8	46
	41	2	3	2	4	3	3	3	4	24	4	4	4	4	2	18	4	4	4	12	54
	42	4	2	3	2	2	3	2	2	20	3	2	4	4	2	15	4	2	3	9	44
	43	4	3	3	4	4	2	4	3	27	3	3	4	2	2	14	2	4	3	9	50
	44	4	4	3	4	3	4	4	3	29	3	4	2	4	4	17	4	3	4	11	57
	45	3	4	4	4	2	4	2	3	26	3	4	4	2	2	15	2	3	4	9	50
	46	3	4	3	3	2	4	2	2	23	2	2	4	2	2	12	4	3	3	10	45
	47	2	2	3	3	4	2	3	4	23	3	4	3	2	4	16	3	3	2	8	47

	48	3	4	3	3	2	3	3	3	24	4	3	3	4	4	18	2	4	3	9	51
	49	4	4	3	2	3	2	3	4	25	2	2	2	2	3	11	3	2	3	8	44
	50	3	4	2	4	4	2	4	3	26	4	3	4	2	4	17	3	2	2	7	50
	51	3	4	4	3	3	2	3	3	25	4	3	3	4	2	16	3	4	3	10	51
	52	4	4	3	4	3	3	2	4	27	4	4	3	2	2	15	3	3	3	9	51
	53	3	2	2	2	4	3	2	2	20	2	4	2	4	3	15	4	4	2	10	45
	54	4	3	2	2	4	3	3	4	25	3	2	2	2	2	11	4	4	3	11	47
	55	3	4	2	2	4	4	2	3	24	3	2	3	3	4	15	4	2	3	9	48
	56	2	2	2	3	2	2	4	4	21	4	4	3	4	2	17	2	3	4	9	47
	57	3	3	2	4	2	2	2	2	20	2	3	2	2	2	11	2	4	2	8	39
	58	2	3	4	2	4	2	2	3	22	3	3	2	2	4	14	4	2	2	8	44
	59	4	3	4	4	2	3	3	4	27	3	2	2	4	3	14	4	4	2	10	51
	60	3	3	4	3	2	3	3	2	23	4	4	4	2	4	18	2	4	4	10	51
	61	3	2	4	2	2	4	2	4	23	3	3	2	4	2	14	3	3	2	8	45
	62	4	3	3	4	3	3	4	3	27	4	4	3	4	3	18	2	2	2	6	51
	63	3	4	4	3	2	4	4	3	27	2	4	4	4	4	18	4	4	3	11	56
	64	4	4	3	2	4	3	2	2	24	2	4	2	4	4	16	4	3	3	10	50
	65	2	3	2	4	3	4	4	3	25	4	3	3	2	3	15	4	3	3	10	50
	66	4	3	3	3	4	4	2	3	26	2	4	4	4	4	18	4	3	2	9	53
	67	2	3	3	2	2	3	2	2	19	3	4	4	4	3	18	4	3	3	10	47
	68	4	3	3	2	2	2	4	4	24	3	4	2	3	2	14	2	3	2	7	45
	69	3	3	2	4	4	4	2	3	25	3	2	2	2	3	12	3	2	4	9	46
	70	3	2	3	3	2	4	4	4	25	2	2	2	3	3	12	3	2	3	8	45
	71	2	3	2	2	2	3	4	4	22	4	4	4	4	3	19	4	4	4	12	53
	72	3	3	2	4	4	3	2	4	25	2	4	3	2	2	13	2	3	2	7	45
	73	4	2	4	4	3	4	3	3	27	4	3	4	2	3	16	2	3	2	7	50
	74	2	3	4	4	4	3	4	3	27	2	4	2	4	3	15	2	4	3	9	51
	75	4	4	4	3	2	2	2	2	23	2	4	4	4	4	18	3	2	3	8	49
	76	3	2	2	3	2	3	4	2	21	2	2	4	3	3	14	3	3	2	8	43
	77	4	2	2	2	3	4	3	4	24	3	3	2	4	2	14	3	2	3	8	46
IE FRANZ TAMAYO	1	3	2	2	3	3	3	3	3	22	2	4	3	4	4	17	3	3	4	10	49
	2	2	2	3	4	4	4	3	4	26	3	4	2	3	3	15	2	4	2	8	49
	3	2	4	2	3	3	2	3	2	21	4	4	3	4	2	17	4	2	3	9	47
	4	3	2	4	4	2	3	4	4	26	3	4	2	4	2	15	2	3	2	7	48
	5	3	3	4	3	4	3	3	4	27	4	3	2	2	3	14	3	4	4	11	52
	6	3	3	4	4	4	4	2	2	26	4	3	2	3	3	15	2	4	3	9	50
	7	2	3	3	3	2	3	4	2	22	3	3	3	2	3	14	4	2	4	10	46
	8	3	2	2	3	4	4	3	2	23	4	3	3	2	3	15	3	2	3	8	46
	9	3	3	4	2	2	3	3	4	24	2	4	4	4	4	18	2	2	4	8	50
	10	4	2	3	4	2	3	4	3	25	2	3	2	4	3	14	3	4	4	11	50
	11	4	3	2	2	2	3	2	4	22	4	4	4	3	3	18	3	4	4	11	51
	12	2	4	4	2	2	4	3	4	25	3	4	4	2	3	16	4	2	2	8	49
	13	2	3	2	3	4	2	4	3	23	3	4	2	3	4	16	4	2	2	8	47
	14	2	2	2	2	4	3	2	3	20	3	4	3	2	3	15	4	3	3	10	45
	15	3	2	2	4	3	2	2	3	21	3	2	4	2	4	15	4	4	2	10	46
	16	4	4	2	4	3	3	3	3	26	3	2	4	3	2	14	3	2	2	7	47
	17	2	2	3	2	4	3	2	4	22	4	4	3	3	2	16	4	3	3	10	48
	18	3	2	2	4	2	3	4	3	23	2	2	4	3	4	15	2	4	4	10	48
	19	3	2	2	2	4	3	3	3	21	3	3	2	3	2	13	3	2	2	7	41
	20	3	3	4	3	4	4	3	3	27	2	4	2	3	4	15	2	4	3	9	51