



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Habilidades Gerenciales en estudiantes emprendedores de los  
últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad  
Privada Chimbote, 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

**AUTORES:**

Díaz Huiñac, Mayte Sharin Alondra (ORCID: 0000-0001-9471-5127)

Uceda Chafloque, Milena Janeth (ORCID: 0000-0002-0377-5480)

**ASESOR:**

Dr. Salazar Llanos, Juan Francisco (ORCID: 0000-0001-8314-2634)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión de Organizaciones

CHIMBOTE — PERÚ

2021

## Dedicatoria

Este presente trabajo está dedicado a mis padres por haberme forjado a ser la persona que soy en la actualidad, muchos de mis logros que hoy en día tengo se los debo a ustedes dos entre los que se incluye este, siempre agradeceré sus consejos y apoyo incondicional.

Milena Janeth Uceda Chafloque.

Quiero dedicar esta tesis a mis padres Edwin e Hilda por su amor, su apoyo incondicional, sus consejos, comprensión. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos. Gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A mis hermanas Eliana y Yessenia por sus palabras de aliento y siempre confiar en mí.

Mayte Sharin Alondra Diaz Huiñac

## **Agradecimiento**

Por la culminación de mi proyecto de tesis agradezco primeramente a Dios, en segundo lugar, a mis padres y docentes por su apoyo día a día en mi información Universitaria y de vida, así también a mi hermano, mi familia por sus consejos y ayudarme a llegar al punto en el que me encuentro ahora, este es uno más de mis logros en la vida y gran parte es gracias a ustedes por su apoyo constante e incondicional todos estos años.

Milena Janeth Uceda Chafloque.

Mi agradecimiento está dedicado a mis padres por ser siempre ese apoyo incondicional y por brindarme tan valiosos consejos.

A mis profesores y colegas que me guiaron y me dieron todo el apoyo para realizar esta investigación.

Mayte Sharin Alondra Diaz Huiñac.

## Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract .....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	11
3.2. Variables y Operacionalización .....	11
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis .....	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimientos.....	13
3.6. Método de análisis de datos.....	14
3.7. Aspectos éticos .....	14
IV. RESULTADOS .....	15
V. DISCUSIÓN .....	21
VI. CONCLUSIONES.....	25
REFERENCIAS.....	27
ANEXOS .....	22

## Índice de tabla

<b>Tabla1:</b> <i>Nivel de Habilidades Gerenciales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.</i> .....	15
<b>Tabla2:</b> <i>Nivel de la dimensión de Habilidades Conceptuales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.</i> .....	16
<b>Tabla 3:</b> <i>Nivel de la dimensión de Habilidades Técnicas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.</i> .....	18
<b>Tabla 4:</b> <i>Nivel de la dimensión de Habilidades Humanas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.</i> .....	19

## Índice de Gráficos y Figuras

<b>Figura1:</b> Niveles obtenidos en la dimensión de Habilidades Gerenciales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021. ....	15
<b>Figura2:</b> Nivel de la dimensión de Habilidades Conceptuales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021. ....	16
<b>Figura3:</b> Niveles obtenidos en la dimensión de Habilidades Técnicas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021. ....	18
<b>Figura4:</b> Niveles obtenidos de la dimensión de Habilidades Humanas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021. ....	19

## Resumen

El objetivo primordial de esta investigación es determinar el nivel de las Habilidades Gerenciales en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada en Chimbote, 2021.

Para alcanzar dicho objetivo, se ha desarrollado una investigación que es de tipo transeccional, con un diseño no experimental y de enfoque cuantitativo. Para obtener datos verídicos se trabajó con una muestra censal de 75 estudiantes emprendedores a los cuales se les aplicó un cuestionario para evaluar la variable Habilidades Gerenciales y asimismo una entrevista para consolidar dichos datos obteniendo que el nivel más bajo de nuestras variables son las Habilidades Técnicas.

Nuestro segundo instrumento se hizo con la finalidad de comparar resultados cuantitativos y cualitativos con respecto a nuestra dimensión más baja en estos estudiantes, Habilidades Técnicas, y así formular un plan de mejora aplicable en una muestra de estudio semejante o de simple ayuda a futuros investigadores.

**Palabras Clave:** Habilidades Gerenciales, Habilidades Humanas, Habilidades Técnicas, Habilidades Conceptuales, Emprendedor.

## **Abstract**

The main objective of this research is to determine the level of Management Skills in entrepreneurial students of the last cycles of the Administration career of a Private University in Chicla, 2021.

To achieve this objective, a research has been developed that is of a transitional type, with a non-experimental design and quantitative approach. To obtain true data, we worked with a census sample of 75 entrepreneurial students to whom a questionnaire was applied to evaluate the variable Management Skills and also an interview to consolidate said data obtaining that the lowest level of our variables are the Technical Skills.

Our second instrument was made in order to compare quantitative and qualitative results with respect to our lowest dimension in these students, Technical Skills, and thus formulate an improvement plan applicable in a sample of similar study or simple help.

**Keywords:** Management Skills, Human Skills, Technical Skills, Conceptual Skills, Entrepreneur

## I. INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos las habilidades Gerenciales emprendedoras son parte de nuestro equilibrio económico debido a que éstas mismas crearon puestos de trabajo a mediano plazo a la población vulnerable, mejorando así la estabilidad económica de una manera global.

Para ser un emprendedor debieron basarse en la adquisición de habilidades Gerenciales, ya que estos comportamientos formarán nuestra cultura emprendedora. Por otro lado, los emprendedores poseen dones innatos con respecto a sus capacidades de innovación y creación de empresas propias. (Dos Santos et al., 2017, pág. 4-5; Fernández y de la Riva, 2014, pág. 137-143)

Tomando como base a estos emprendedores, ellos manifestaron Habilidades Gerenciales en sus negocios debido a su larga experiencia mientras encaminaban sus vidas, obteniendo, así como resultados la estrecha relación con su trabajo, del cual fue considerado como un factor de felicidad no como un factor de dependencia de estrés. (Wongpreedee et al., 2015, pág. 236-241; Núñez Ramírez et al., 2014)

Por ello, se pudo afirmar que las habilidades Gerenciales de estas personas fueron de origen innato, y que conforme con el paso del tiempo se convirtieron en un elemento clave. (Macías García et al., 2019)

El logro de la inserción exitosa en el mercado laboral se debió a los emprendedores por su orientación de todos sus esfuerzos para lograr así sus objetivos planteados a un corto y largo plazo. (Ritwattanavanich et al., 2021, pág. 123 - 134)

Internacionalmente, las habilidades Gerenciales según la Organización Internacional de trabajo (OIT), quienes impulsaron continuamente que exista igualdad de género con respecto al ámbito empresarial infirieron que las mujeres han ampliado el crecimiento y la competitividad en el mundo.

Asimismo, identificaron las estrategias y acciones que tomaron en las empresas y organizaciones en las cuales fueron empleadoras, dónde se dio a anotar sus habilidades empresariales en la dirección y así también fomentaron iniciativas de emprendimiento a mujeres en el ámbito de América Latina. (OIT, 2017, pág. 18)

Por otro lado, Perú tuvo como objetivo fortalecer sus habilidades Gerenciales a través del talento deportivo en adolescentes, ya que estos beneficiarán en todas las etapas y espacios en lo que será su vida, estos aspectos darán como fruto a estudiantes emprendedores. (Badariah et al., 2016, pág. 119)

Los estudiantes emprendedores desde sus inicios a fines, deben desarrollar diferentes habilidades Gerenciales. Según el diario electrónico Gestión, el Perú es un país muy emprendedor, pero con muy poco apoyo para que siguiera creciendo. A su vez está ubicado en el puesto 5 en el ranking de la discontinuación de negocios, pues sabemos lo difícil que es lograr que un emprendimiento sea estable y no muera en el intento. (Gestión, 2018)

A nivel regional tenemos que en Áncash se realizó un taller empresarial dirigido al desarrollo de las habilidades gerenciales en mujeres para que así tengan una buena planificación, a través de un método de campo el cual le permitirá un desarrollo en marketing con el único objetivo de afianzar sus necesidades como líderes femeninas. (Áncash Noticias, 2017)

En base a lo abordado, se formula el siguiente problema de investigación: ¿Cuáles son las Habilidades Gerenciales más desarrolladas en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote, 2021?

La presente variable de estudio tiene como justificación:

Coexistencia, porque basándonos en los resultados que obtendremos en esta investigación daremos a saber la influencia de las habilidades Gerenciales que se desarrollan más en los estudiantes emprendedores y, también así poder medir qué tan alto es el interés de estos estudiantes por seguir desarrollando sus habilidades para el logro de sus objetivos.

Relevancia social, este estudio beneficiará a todos los estudiantes universitarios y a las casas de estudios superiores, incluso a diferentes programas y proyectos donde forjan a nuevos emprendedores con el único fin de poner énfasis en las

habilidades Gerenciales que pueden desarrollar para el logro de sus éxitos y así contribuir con el crecimiento de su país.

Los resultados sumarán académicamente a que estos aportes sean añadidos a las currículas, que incluso se evalúe implementar talleres que incentiven el emprendimiento y desarrollen estas habilidades.

La investigación tiene el siguiente objetivo general:

Determinar el nivel de las Habilidades Gerenciales en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chicbote, 2021.

Como objetivos específicos tenemos:

Determinar el nivel de las Habilidades Conceptuales en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chicbote, 2021.

Determinar el nivel de las Habilidades Técnicas en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chicbote, 2021.

Determinar el nivel de las Habilidades Humanas en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chicbote, 2021.

Elaborar una propuesta de mejora con respecto a los niveles de las Habilidades Gerenciales con un impacto positivo en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chicbote, 2021.

## II. MARCO TEÓRICO

Una gran cantidad de personas de estudio o investigadores que han inculcado o tomado el tema de las habilidades gerenciales señalan una actitud emprendedora.

A nivel internacional se encuentra la investigación de Utrera, donde mencionaron que sus hallazgos se centraron en el problema de desarrollar habilidades de gestión las cuales deben ser un modelo para monitorear y controlar la escuela, fomentar capacitaciones y la gestión de talleres que desarrollen las habilidades de los estudiantes. (2014, pág. 10)

Así mismo tenemos la investigación de Cassab Y Mayorca donde sus hallazgos fueron identificar las habilidades de gestión y así también comerciales que fueron notorias en mujeres comerciantes. (2018, pág. 23)

Ellas demostraron un desarrollo notorio en su Habilidades Gerenciales dando a notar así que dirigen sus propios negocios e incluso demostraron que empoderarían en los roles que desempeñan, así se dio a notar que en la sociedad ellas son sus propias dueñas.

A nivel nacional se encuentra la investigación de Gamboa quien en los resultados de sus hallazgos se basaron en que la fuente de trabajo o también conocido como capital de trabajo suma importancia para la economía moderna y así mismo esta aportara a la productividad, la cual toma como punto refutable la creación, así también difusión e incluso el conocimiento.

El conocimiento impartido servirá para que así se creen empresas, así mismos laboratorios e incluso universidades; este mismo conocimiento es transmitido por familias, centros educativos y trabajo y sirve para producir bienes y servicios. (Gamboa, 2016, pag.25-27)

Asimismo, Fernández dio a conocer que, para ser efectivos en las organizaciones, se debe tener una inteligencia emocional fuerte, porque pueden convertirse en directores de una verdadera empresa.

Las competencias interpersonales cada vez son más importantes y estas contribuyen a crear equipos de trabajo efectivos, fuertes y seguros. También son estimados por las empresas, ya que permiten la optimización de los bancos de comunicación interna. (Fernández, 2020)

Respecto, al antecedente local, según Gómez el estudio de la influencia que existe en las competencias Gerenciales en este caso de una planta de harina y aceite de pescado, de como este se relaciona con las estrategias de dirección y control, ya que en sus conclusiones se vio reflejada la relación existente entre estas dos variables. (Gómez Bazán, 2019)

Así mismo, Aguilar infirió que notoriamente se evidencia una relación entre las habilidades de tipo Directivas con el desempeño que muestran los colaboradores, es decir se da a notar que las Habilidades gerenciales demuestran una fuerte presencia positiva, brindándole a si a la empresa logros. (Aguilar, 2020)

Por último, tenemos a Camacho quien nos dio a conocer en su investigación que toda microempresa debe tener un perfil gerencial alto, la cual dará como resultado una máxima participación de esta microempresa en el mercado, además indica qué basándonos en un análisis de perfil gerencial en una microempresa en este caso, Bahía Center que está ubicado en la ciudad de Chimbote reflejo tres tipos de microempresarios.

El emprendedor técnico, asimismo el empírico y por último el universitario confirmando que hay una masa regular de emprendedores de índole empírica, debido a ello podemos decir que las microempresas no están evolucionando, solamente se mantienen en equilibrio ya que éstas desconocen de una planificación, dirección y organización. (Camacho Mendoza, 2017)

Para fundamentar la variable Habilidades Gerenciales en la investigación tomamos como base teórica las diversas teorías indagando el punto el origen de dicha variable hasta su actualidad y así comprendimos las teorías gerenciales, las cuales nos ayudaron entender la cultura de la naturaleza humana con el trabajo.

Primeramente, tenemos a Frederick Taylor el cual en su teoría señaló, que los altos mandos o también llamados dirigentes satisficieron las necesidades de la organización, más no la de los individuos. (Segredo, 2016, pág.10)

Ellos debían adaptarse a la organización, su teoría es conocida como la escuela de la Administración Científica la cual fue clave para que así estudiemos los tiempos y movimientos del trabajo. Asimismo, con la continuidad, en pocas palabras el tiempo demuestra que los factores de índole psicológicos y así también sociales influyen de manera directa en problemas directivos. (Almanza et al., 2018, pág. 5-6)

Por ello se llegó a la conclusión que los incentivos económicos persuadieron a la productividad de estos trabajadores y esta teoría se conoció como la escuela de Relaciones Humanas. Por otro lado, también tenemos a Douglas MC Gregor, el cual realizó un gran aporte a la teoría moderna de la Administración en su pensamiento con sus filosofías de la dirección. (Viloria y Luciani, 2015, pág. 122)

Su teoría fue basada en dos conceptos, en la teoría de Max Weber en la que nos dijo que los valores y las acciones determinan la motivación, por ello el jerarquizo las motivaciones basándose en la teoría de Abraham Maslow, por lo que clasificó a los supervisores en dos tipos: pesimistas tradicionales y supervisores optimistas, el pesimista no tenía confianza en sus trabajadores y el optimista relacionaba el amor con el desempeño del trabajador. (Madero y Rodríguez, 2018, pág. 98)

Los Rensis Likers, realizaron investigaciones para que así se explicara el liderazgo concluyendo que el ambiente organizacional de un grupo de trabajadores estandarizado bajo un nivel jerárquico, influye mucho en las conductas que adopta cada trabajador. (Iglesias et al., 2019, pág.562-563)

Asimismo, la teoría sobre el liderazgo de Tanenbaum Y Schmidt en la que llegamos a la conclusión que los líderes deben seleccionarse o inculcarse bajo un estilo, ya que este les permitirá entender a sus subordinados y tener una mayor calidad de decisiones y así promover el trabajo en equipo. (Saavedra, 2019, pag.3; Blumen, 2015, pág.226)

Por otro lado, tenemos las teorías de Blake y Mouton, ellos en 1964 publicaron su modelo denominado Grid Gerencial o Malla Administrativa evaluada a través de una matriz en la que se establecieron las diferencias de dos factores: la atención al proceso de producción, la atención a las necesidades humanas y como estos tienen una relación con la supervisión. (Escandon y Hurtado, 2016, pág.140; García, 2015, pág.158)

Así también tenemos, la teoría de Hersey y Blanchard donde ellos señalaban, que de acuerdo al grado de madurez que consiguen sus subordinados deben actuar, en este caso se denomina un liderazgo situacional donde se considera la madurez como una habilidad. (Molina, 2017, pág. 290; Álava y Vega, 2017, pág. 38)

Llegamos a los roles gerenciales de Mintzberg, donde se toma como roles: el rol La cabeza invisible que es una serie de deberes rutinarios, el rol líder se encargaba de motivar y activar a los trabajadores, el rol de enlace constaba en mantener una red de contactos externos informales los cuales proporcionarán información, rol del monitor que busca recibir una gran variedad de información en el ambiente de trabajo. (Pacheco et al., 2017, pág.104; Spinelli, 2017, pág.579)

El rol difusor es el que recibió la información de otros empleados y lo transmite, el rol Vocero transmite al exterior la información acerca de planes que tiene la organización, el rol empresarial estudiaba la organización y su contexto que vendrían a ser los proyectos de mejora, el rol de gestor sobre anomalías que implicaba en ser el responsable de tomar medidas para afrontar anomalías. (Galicia y Monroy, 2016, pág.3; Loyola y Tristán, 2017, pág.8; Muñoz y Ugueto, 2015, pág. 130)

El rol de asignador de recursos era el responsable de los recursos y autorización de decisiones importantes; y por último el rol del negociador él se encargaba de representar a la organización en decisiones importantes. (Araya, 2017, pág.23; Pucheu, 2019, pág.138)

En teorías gerenciales también tenemos las herramientas, enfoques o técnicas gerenciales como el Benchmarking o inteligencia de negocios, el cual nos va a

permitir compararnos con otros líderes. (Marciniak, 2017, pág.180; Briones et al., 2021, pág.2030)

Outsourcing, este proceso se realizó mediante una planificación de transferencia de actividades a terceras personas. Kaizen es un modelo administrativo que involucró las actividades de planeación, realización y revisión para el mejoramiento continuo e innovación de los lineamientos de calidad. (Duque et al., 2014, pág.20; Alvarado y Pumisacho, 2017, pág.485)

Empowerment es el desarrollo de una capacidad de autonomía de gestión, en el cual a través de esta herramienta en la organización otorgamos a nuestros trabajadores la tecnología óptima y de uso responsable para el logro de los objetivos. (Cálix et al., 2016, pág.26; Román et al., 2016, pág.156)

Basada en las teorías ya mencionadas las habilidades gerenciales están evolucionando, por ello las clasificaron en tres escuelas: La escuela clásica, La escuela de enfoque de Relaciones Humanas y La escuela de las teorías modernas.

La escuela clásica tuvo como uno de sus autores a Frederick Taylor, el cual nos dio a conocer las Habilidades Gerenciales de Planeación, Estructura Organizacional y Administración del Tiempo. Por otro lado, fuimos a Henry Fayol, el cual como habilidades incrementó la toma sensata de decisiones y así también la Formulación de Políticas y por último como parte de esta escuela tenemos a Max Weber, el cual aportó con la habilidad de solución de problemas (González et al., 2019, pág. 5).

Asimismo, el enfoque de Relaciones Humanas tuvo los siguientes autores, encabezado por Elton Mayo, el cual complementó a las Habilidades Gerenciales con Relaciones Sociales y Trabajo en Equipo. Abraham Maslow añadió a las habilidades la empatía, Frederick Herzberg aportó a las habilidades el Empoderamiento.

Douglas MC Gregor realizó una investigación más exhaustiva sobre las habilidades ya planteadas anteriormente y para finalizar esta escuela tenemos a Rensis Likert, el cual también realizó una investigación exhaustiva sobre las habilidades

anteriormente planteadas, pero a estas se añadió el Empoderamiento, este le ayudo en la creación de sus modelos que planteó en su momento.

Por otro lado, en las teorías modernas tenemos encabezando a este grupo a Peter Druker, el cual añadió en las habilidades la Definición de Objetivos. Abraham Zaleznik aportó a las habilidades la Ética y la Flexibilidad al cambio, las cuales estuvieron basadas en su teoría de liderazgo. Michael Porter aportó a las habilidades la Planeación y Determinación de Estrategias las cuales estuvieron basadas en sus principios de ventajas competitivas.

Prahalad y Hamel, realizó una investigación de las habilidades ya existentes, por ello planteó la teoría de las Competencias Clave, por último, tenemos Robert Kaplan y David Norton, ellos enfatizaron todas las habilidades ya planteadas anteriormente y añadieron la Habilidad de Hablar lo que para ellos engloban de una forma completa el grupo de habilidades gerenciales estratégicas. (García et al., 2017, pág. 10-19)

Cómo autor base en nuestra investigación tomamos como referencia a Robert Katz, quien clasificó las habilidades gerenciales en tres grupos: primeramente, las habilidades técnicas que fueron aquellas que desarrollan el origen de la competencia en cuestión de una tarea concreta, asimismo impulsa a desenvolverse en la práctica aplicando sus conocimientos y en conjunto la experiencia con la que cuenta la persona. (Pereda et al., 2015, pag.70)

Cómo segundo grupo tenemos las habilidades humanas, donde se dio a estudiar los vínculos dentro de una organización, la implicación para trabajar con más personas y consolidar un equipo con un mismo objetivo. Y, por último, tenemos al grupo de habilidades conceptuales en la que se evaluó los problemas que tiene la organización tanto internos como externos y cómo responde nuestra capacidad ante estos problemas y así poder alcanzar niveles en la organización. (García et al., 2017, pág. 13; Silva, 2021, pág. 155; Katz, 1974, pág.95-98)

Basándonos en las teorías mencionadas así también tomamos investigaciones realizadas de las cuales fueron enfocadas a distintos grupos ya que aportaron en enriquecimiento a los estudios de habilidades gerenciales.

Las habilidades gerenciales tienen un propósito, asimismo, estas determinaron una relación con la motivación laboral, ya que para las instituciones financieras estas habilidades son las que buscan los jefes actuales para que se ejercieran estrategias por el bien de la empresa. (Custodio et al., 2020, pág.5)

Desde otra perspectiva el desarrollo de las habilidades gerenciales influyó en el personal administrativo, así como estudiantes, generando que le ven sus niveles de desarrollo para que así estos identifiquen su competitividad nivel de educación. (Bustamante et al., 2018, pág. 9; Tamariz, 2019, pág.15)

Así también estas comprendieron nuevas corrientes que dieron influencia sobre el talento humano y las nuevas características de los directivos modernos los cuales aplicaban métodos y prácticas reservadas en las organizaciones para que así alcanzarán altos niveles. (Arias, 2019, pág.104; Arrascue et al., 2021, pág. 279)

Las habilidades gerenciales hablando una lengua coloquial es la columna vertebral de nuestras organizaciones, mediante estas pudimos analizar las estrategias a las que llegaron los gerentes Y si estas forjaron un buen o mal desempeño en los altos mandos. (Fernández et al., 2021, pág.70)

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

La investigación fue de enfoque cuantitativo, por ello la información fue recopilada de diferentes fuentes y a su vez era usada para medir de manera numérica los resultados obtenidos.

Para Sánchez Fabio, la investigación fue bajo un enfoque cuantitativo, su único fin fue escribir y dar una explicación a lo que estaba ocurriendo. (Sánchez, 2019, pág.104)

La investigación fue de diseño no experimental ya que por ningún motivo se alteró la variable, sólo se estudiaban y se observaban tales como eran.

En estos tipos de investigaciones, no hay condiciones para el objeto de estudio, estos fueron observados en su ámbito natural y siempre dependen del ámbito en el que se centrará dicha investigación. (Maldonado, 2016, pág.3)

Así mismo la investigación, fue de tipo transeccional, el cual constituyó en el estudio de los diferentes eventos que se podían presentar, pero en un solo momento enfrentando así una limitación que es el tiempo.

Es por ello, que era necesario recolectar y analizar la información que se nos presentaba a través de datos para así analizar su incidencia en el paso del tiempo. (Cabrera et al., 2006, pág.107)

Así también era descriptivo simple, porque los datos son utilizados como su nombre lo dice con el único fin de describir, no enfocándose en una relación causa efecto.

Descriptivo simple se define como un diseño donde se nos permite analizar los diferentes sucesos a ocurrir y así, buscar especificar lo más importante del objeto. (Hernández et al., 2014, pág.4)

#### **3.2. Variables y Operacionalización**

La variable a investigar fue habilidades Gerenciales, la cual tiene una categoría independiente al ser la única variable de estudio.

Según Koontz, Weihrich y Cannice infieren que las habilidades Gerenciales forman un conjunto de capacidades y estos también con llevan a conocimientos que en

este caso el emprendedor va desarrollando naturalmente al momento de desempeñar actividades de índole administrativa como el rol de un gerente. (López et al., 2019, pag.2)

Su definición Operacional fue basada en Robert Katz el cual dijo que existieron tres habilidades importantes que cumplieron un papel importante para el desempeño exitoso las cuales son: primeramente, las Habilidades Técnicas, consiguientemente las Habilidades Humanas y por ultimo las Habilidades Conceptuales. (Morales et al., 2013, pág. 3-4)

Los indicadores planteados fueron Responsabilidad, Imagen Corporativa, Establecimiento de Metas y Proyección de Clientes para la dimensión Habilidades Conceptuales. Asimismo, los indicadores de Gestión Financiera, Conocimiento y Experiencia Gerencial, Volumen de Ventas para y Capacidad para implementar Conocimientos a dimensión Habilidades Técnicas.

Los indicadores Comunicación Efectiva, Relaciones Interorganizacionales, Habilidades de Control, Sinergia y Trabajo en Equipo por último para la dimensión Habilidades Humanas.

Las cuáles fueron evaluadas a través de la escala de medición Nominal, por ello evaluaremos a través de la técnica de escala de Likert los ítems correspondientes.

### **3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis**

Nuestra población estuvo conformada por 75 alumnos de los últimos ciclos que pertenezcan a los ciclos IX y X de una Universidad Privada de Chimbote. En base a esta información la muestra es censal la cual fue conformada por 75 alumnos los cuales fueron elegidos en base a criterios de Inclusión y que estén alineados a la definición de ser un emprendedor.

El tipo de muestreo empleado era no probabilístico para la conveniencia única de la investigación. Esta técnica se aplicó debido a que la población total fue seleccionada basándonos en un criterio de percepción de apoyo a la realización de esta investigación.

Criterios de Inclusión:

Estudiantes que pertenecen a una Universidad Privada de Chimbote.

Estudiantes que La carrera de administración que cursan los últimos ciclos (IX y X ciclo) en una Universidad Privada de Chimbote.

Estudiantes que son emprendedores.

Criterios de Exclusión:

Estudiantes que no pertenezcan a una Universidad Privada de Chimbote.

Estudiantes que no cursan la carrera de administración y tampoco cursan los últimos ciclos (IX y X ciclo) en una Universidad Privada de Chimbote.

Estudiantes que no son emprendedores e incluso que no se consideran llegar a serlo.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para el curso de la actual investigación se empleará la técnica de tipo encuesta y entrevista, esta misma será aplicada a los alumnos de los últimos ciclos de la carrera de administración en una Universidad Privada de Chimbote.

El instrumento a aplicar para la recopilación de información es un cuestionario elaboración propia y validación del autor Robert Katz, el cual consta de 25 preguntas las cuales están distribuidas en 3 dimensiones.

La primera dimensión fue Habilidades Conceptuales que evaluó 4 indicadores, que constaron desde el ítem 1 al ítem 8; la segunda dimensión Habilidades Técnicas también evaluó 4 indicadores los cuales estuvieron conformados desde el ítem 9 al ítem 16 e incluye el ítem 25.

Como ultima dimensión fueron las Habilidades Humanas con 4 indicadores conformado desde del ítem 17 al ítem 24.

La técnica de entrevista contas de 6 preguntas para evaluar las habilidades de los emprendedores y como lo manifiestan en su emprendimiento día a día.

### **3.5. Procedimientos**

El desarrollo del cuestionario de Habilidades Gerenciales será aplicado a los estudiantes que cursan los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote, su aplicación se dará de manera virtual a los distintos grupos seleccionados según su Universidad. Este cuestionario tiene una duración de 10 minutos para su desarrollo por cada estudiante.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Se utilizará como método de estadística descriptiva, el cual está relacionado al instrumento que se aplicará en la muestra de estudio seleccionado, estos resultados se plasmarán a través de tablas, gráficos estadísticos y su respectiva interpretación.

### **3.7. Aspectos éticos**

La información no presentará plagio.

Se respetarán las opiniones de los autores citados en la investigación.

Los resultados a obtener en la investigación no serán alterados o ningún motivo.

Así mismo se da a conocer la conveniencia de los diferentes instrumentos empleados, debido a que todas las respuestas son con consentimiento informado.

Las investigadoras se comprometieron a que todos los datos recopilados en su investigación serán utilizados o manipulados para el uso único de investigación y con índole de confidencialidad.

#### IV. RESULTADOS

Para plasmar la investigación sustentada teóricamente en esta parte daremos a ver los resultados obtenidos en nuestra población de jóvenes emprendedores de una Universidad Privada en Chimbote con el fin de contrastar las respuestas ver los aspectos fuertes y débiles llegar a una conclusión y así también plantear una propuesta de mejora.

**Tabla 01**

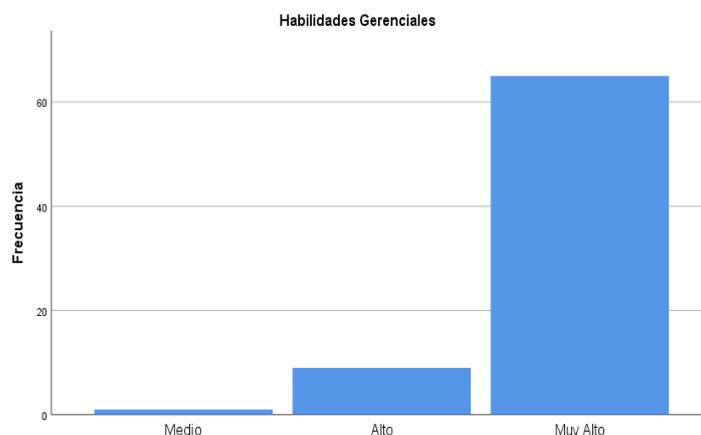
*Nivel de Habilidades Gerenciales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.*

Habilidades Gerenciales	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Muy Bajo	0	0 %	0 %
Bajo	0	0 %	0 %
Medio	1	1.3 %	1.3 %
Alto	9	12 %	12 %
Muy Alto	65	86.7 %	86.7 %
Total	75	100 %	100 %

*Nota:* Esta tabla muestra el nivel de participación de las Habilidades Gerenciales en los Estudiantes Emprendedores.

**Figura 01**

*Niveles obtenidos en la dimensión de Habilidades Gerenciales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.*



*Nota:* Esta tabla muestra los niveles obtenidos con respecto a la participación de las Habilidades Gerenciales en los Estudiantes Emprendedores.

**Interpretación:** Como se puede visualizar en la Tabla N.º 01, el 86.7% (65) de los estudiantes respecto a la variable Habilidades Gerenciales consideran que es Muy Alto, el 12% (9) de los estudiantes consideran que es Alto, mientras que el 01.3% (1) de los estudiantes consideran que es Medio, obteniendo así con más porcentaje al Nivel Muy Alto, por ello podemos decir que el estudiante emprendedor desarrolla completamente sus Habilidades Gerenciales dando a notar sus capacidades de realizar funciones de liderazgo y de ayuda a sus colaboradores, para que se logren alcanzar sus metas de una manera eficaz para el beneficio de su negocio.

## **Tabla 02**

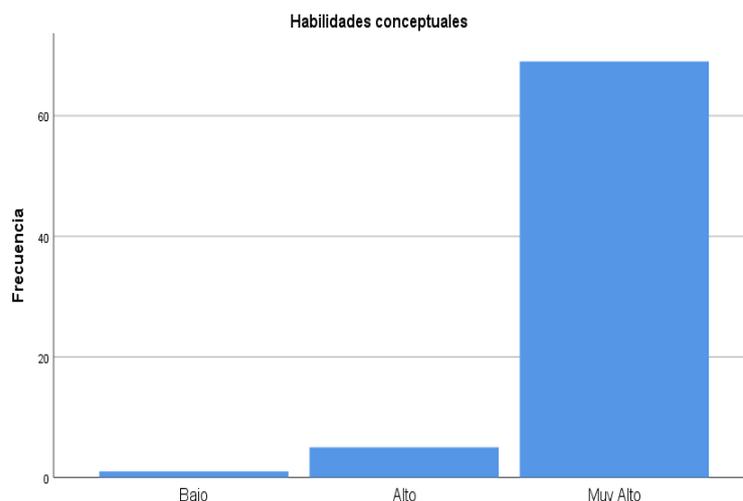
*Nivel de la dimensión de Habilidades Conceptuales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.*

<b>Habilidades Conceptuales</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Muy Bajo	0	0 %	0%
Bajo	1	1.3 %	1.3 %
Medio	0	0 %	0%
Alto	5	6.7 %	6.7 %
Muy Alto	69	92 %	92 %
Total	75	100 %	100 %

*Nota:* Esta tabla muestra el nivel de participación de las Habilidades Conceptuales en los Estudiantes Emprendedores.

## Figura 02

Niveles obtenidos en la dimensión de Habilidades Conceptuales en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.



*Nota:* Esta tabla muestra los niveles obtenidos con respecto a la participación de las Habilidades Conceptuales en los Estudiantes Emprendedores.

**Interpretación:** Como se puede visualizar en la tabla N.º 04, el 92% (69) de los estudiantes respecto a la dimensión habilidades conceptuales consideran que es Muy Alto, el 6.7% (5) de los estudiantes consideran que es Alto, mientras que el 1.3% (1) de los estudiantes consideran que es Medio, por lo que inferimos que nivel de mayor porcentaje que es Muy Alto lo que nos dice que el estudiante establece sus metas a un largo plazo en pocas palabras, lo que anhela en su negocio y se dará a notar por su total compromiso, así mismo se enfocara en el cuidado de su imagen corporativa lo que le permitirá tener la proyección de sus clientes que él espera.

**Tabla 03**

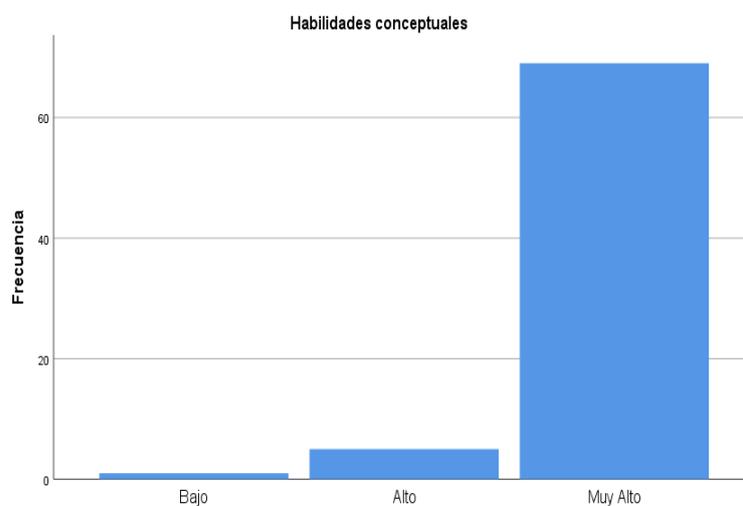
*Nivel de la dimensión de Habilidades Técnicas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.*

Habilidades Técnicas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Muy Bajo	0	0 %	0 %
Bajo	0	0 %	0 %
Medio	1	1.3 %	1.3 %
Alto	15	20 %	20 %
Muy Alto	59	78.7 %	78.7 %
Total	75	100 %	100 %

*Nota:* Esta tabla muestra el nivel de participación de las Habilidades Técnicas en los Estudiantes Emprendedores.

**Figura 03**

*Niveles obtenidos en la dimensión de Habilidades Técnicas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.*



*Nota:* Esta tabla muestra los niveles obtenidos con respecto a la participación de las Habilidades Técnicas en los Estudiantes Emprendedores.

**Interpretación:** Como se puede visualizar en la tabla N.º 05, el 78.7% (59) de los estudiantes respecto a la dimensión habilidades técnicas consideran que es Muy Alto, el 20% (15) de los estudiantes consideran que es Alto, mientras que el 1.3% (1) de los estudiantes consideran que es Medio., por ello según el Nivel Muy Alto podemos decir que el estudiante emprendedor realizara una buena toma de decisiones y seguirá implementando sus conocimientos por su experiencia gerencial, en lo que respecta a la gestión financiera en pocas palabras sabrá controlar sus costos, que lo llevará también a generar una buena comunicación en su negocio por ello logrará el volumen de ventas que esperaba.

#### **Tabla 04**

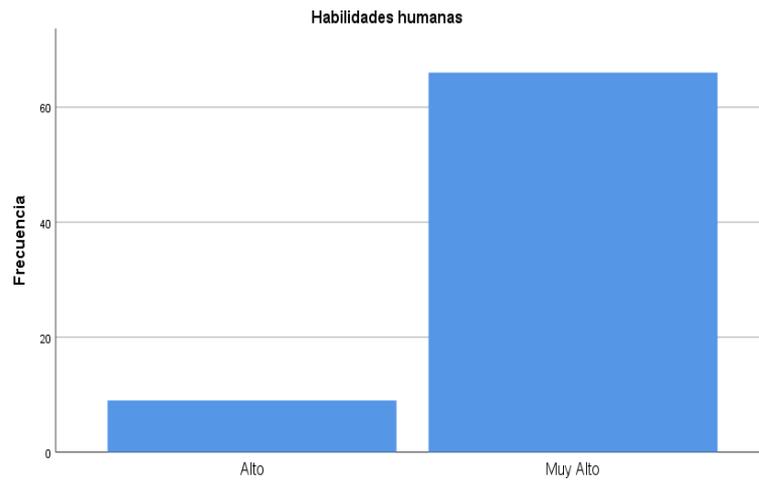
*Nivel de la dimensión de Habilidades Humanas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.*

<b>Habilidades Humanas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Muy Bajo	0	0 %	0 %
Bajo	0	0 %	0 %
Medio	0	0 %	0 %
Alto	9	12 %	12 %
Muy Alto	66	88 %	88 %
Total	75	100 %	100 %

*Nota:* Esta tabla muestra el nivel de participación de las Habilidades Humanas en los Estudiantes Emprendedores.

#### **Figura 4**

*Niveles obtenidos de la dimensión de Habilidades Humanas en estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021.*



*Nota:* Esta tabla muestra los niveles obtenidos con respecto a la participación de las Habilidades Humanas en los Estudiantes Emprendedores.

**Interpretación:** Como se puede visualizar en la tabla N.º 06, el 88% (66) de los estudiantes respecto a la dimensión habilidades humanas consideran que es Muy Alto, mientras que el 12% (9) de los estudiantes consideran que es Alto., al tener el mayor porcentaje en Muy alto podemos decir que el estudiante emprendedor se relaciona con otros emprendedores y comparte sus ideas, así como también entabla una buena comunicación efectiva y da a resaltar sus habilidades para controlar ciertas situaciones que pueden presentarse en su negocio.

## V. DISCUSIÓN

Tras comparar los resultados obtenidos en la investigación con respecto a los instrumentos aplicados, las autoras discutimos los siguientes hallazgos. En la tabla 1 nos indica que el nivel de las habilidades conceptuales en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de administración de una universidad privada es de un nivel muy alto con un 92% de los casos.

Lo que significa que los estudiantes han desarrollado estas habilidades y se dará a notar en su compromiso, el cuidado de su imagen corporativa que eso con lleva a la responsabilidad que le permitirá tener la proyección de clientes que espera y esto es afianzado por Katz(1974 pág. 56), quién nos dice que las habilidades conceptuales son aquellas que se logran con estrategias a futuro con un desarrollo personal o profesional con un establecimiento de metas claras y así se podrá hacer una buena proyección e imagen.

Por ello podemos decir que estos resultados coinciden con lo hallado por Fernández Otoya (2020, pág. 58), que nos dice que las habilidades en la Facultad de Ciencias Empresariales, obtuvieron niveles altos basándose que fueron evaluados los altos mandos de este departamento y ellos no presentaron implicancias. Sin embargo, esta investigación es refutada por Fernández González (2020 pág. 57), el cual nos indica que en la consultora dónde realizó su investigación los trabajadores mostraron niveles bajos.

Debido a que en el momento de tener un problema o afrontar la toma de decisiones no había una rapidez de respuesta, por lo que tenemos también en un punto medio lo hallado por Gómez (2019 pág. 58), que hizo su investigación en una fábrica de Harina y Aceite de pescado donde se encontró que los trabajadores presentaban niveles medios en habilidades conceptuales por lo que la empresa no vio una amenaza a sus estrategias

Con este argumento se realizó una comparación con nuestro segundo instrumento, el cual fue una entrevista obteniéndose resultados de nivel medio lo que se interpretó como una sugerencia para considerar contrastar los resultados de un cuestionario para así tener resultados más concretos.

En la tabla 2 se observaron según los resultados obtenidos con respecto al nivel de las habilidades técnicas en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de administración de una universidad privada es de nivel muy alto con un 78.7% con respecto a los demás casos, lo que significa que los estudiantes realizan una buena toma de decisiones así mismo siguen implementando sus conocimientos y saben controlar sus costos.

Los resultados obtenidos van de la mano con la definición teórica por parte de Pacheco, Molina y Arévalo (2017 pág. 58), que nos dice que los jefes de empresa o en todo caso gerentes desarrollan múltiples roles de manera eficiente y eficaz e incluso interviene el clima organizacional.

Este resultado coincide con los resultados obtenidos por Gamboa (2016, pág. 58), que las habilidades técnicas establecidas en su investigación en las Mypes Agroindustriales de Huamanga, alcanzaron niveles altos en dicha dimensión lo que nos quiere decir que al obtener estos puntajes positivos, hallaron un buen desempeño e ímpetu de adquirir nuevos conocimientos con respecto a las habilidades técnicas.

Estos hallazgos fueron refutados por Utrera (2014 pág. 56), que investigo a jóvenes de la escuela de mecánica industrial y su integración en el cual obtuvo como resultado que las empresas deben incluir en sus proyectos las alianzas estratégicas, debido a ello obtuvieron los indicadores bajos en habilidades técnicas afectando el crecimiento financiero de la empresa.

Ante esas contradicciones Fernández Gonzales (2020, pág. 57), nos dice que para alcanzar el nivel medio, obtenido en su investigación se debió, a que no hay correlación entre sus indicadores por lo que influye negativamente para un crecimiento gerencial y una gestión financiera buena.

Asimismo, en comparación con la entrevista realizada para corroborar los resultados obtenidos también se obtuvo un nivel medio, lo que quiere decir que para las empresas o emprendedores es indiferente si sus colaboradores desarrollan o no sus habilidades técnicas ya que no lo consideran una amenaza.

Asimismo, en la tabla 3 y observan que los resultados obtenidos con respecto al nivel de las habilidades humanas en los estudiantes emprendedores de los últimos

ciclos de la carrera de administración de universidad privada están en nivel muy alto con 88%, lo que nos quiere decir que sus estudiantes se relacionan con otros emprendedores comparten sus ideas existiendo así una fluidez de comunicación efectiva.

Esto se verá reflejado en su forma de controlar ciertas situaciones que se puedan presentar en sus diferentes negocios. Afianzando estos resultados bajo un sustento teórico tenemos a Mancías (2019, pág., 56), que nos dice que los emprendedores juegan un papel muy importante motivando y ejerciendo un impacto positivo a un futuro gerencial con conocimientos que van a favorecer al entorno que estén analizando.

Por otro lado, este resultado tiene un nivel de coincidencia con Fernández (2020, pág.58), quién nos dice que las habilidades humanas en la empresa de consultoría se manejan de manera muy buena, pero se encontró que tiene un factor de deficiencia que son los avances tecnológicos.

Lo que es refutado por Camacho (2017 pág.56), quién obtuvo como resultado que sus microempresarios de Bahía Center tenían un perfil alto por lo que se identificaron tres perfiles de emprendedores, cuya investigación afirma que ayudan de manera positiva a sus micro empresarios. En comparación, ante estas investigaciones se puede inferir que en un punto medio tenemos a Aguilar (2020 pág.57), que nos dice que las habilidades humanas desarrolladas en un nivel medio impulsan el dinamismo creatividad y capacidades en su totalidad que tienen los emprendedores.

Para que así obtengan conocimientos más amplios sobre la gestión de organizaciones y mantener relaciones interorganizacionales, lo planteado fue comparado con nuestro segundo instrumento que fue la entrevista la cual también se encontraba en un nivel medio lo que nos quiere decir que los estudiantes no veían como una amenaza o una oportunidad no desarrollar estas habilidades.

En la tabla 4 nos indica que el nivel de las habilidades gerenciales en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de administración de una universidad privada es de nivel muy alto con un 86.7%, lo que nos quiere decir que los estudiantes se permiten desarrollar sus capacidades a través del liderazgo

y así ayudan a sus colaboradores para que logren alcanzar sus metas de una manera eficaz en beneficio de sus negocios o empresas.

Afianzando estos resultados en un sustento teórico por Katz (1974 pág.22), quién nos dice que las habilidades gerenciales son capacidades que los emprendedores o personas poseen, asimismo éstas las impulsan a trabajar como organización y poder realizar de una manera eficiente y eficaz la toma de decisiones.

Los resultados obtenidos tienen un punto de comparación con lo hallado por Reyes (2020 pág.58), que nos dice que las habilidades Gerenciales en la unidad Educativa Fiscal de Ecuador obtuvo niveles altos con respecto a sus habilidades Gerenciales debido a que su gestión directiva y su buen trabajo en equipo dio estos resultados y este estudio es contra decido por Cassab y Mayorca (2018 pág.57), los cuales emplearon como muestra a mujeres comerciantes encontrando niveles bajos de habilidades Gerenciales.

Debido a su reciente formación como mujeres emprendedoras, por ello no tenía una buena estructura organizacional ni un manejo de trabajo en equipo estable. Ante estas investigaciones Gómez (2019 pág.57), nos dice que en su investigación en la fábrica de harina y aceite de pescado obtuvo un nivel medio con respecto a las competencias gerenciales de la planta en cuestión a la variable dirección y control y habilidades gerenciales.

Esto porque los trabajadores no sabían responder a ciertas situaciones, por su falta de preparación y esto fue comparado con nuestro instrumento alternativo que fue una entrevista, el cual camino tuvo un nivel medio lo que nos quiere decir que las habilidades gerenciales no sé consideraron de importancia para su desarrollo debido a que no considera que es necesario trazar algún tipo de estrategia para generar alternativas de cambio.

## **VI. CONCLUSIONES**

1. El nivel de las Habilidades Conceptuales en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada es de nivel muy alto, porque se dieron a resaltar aspectos positivos en la muestra de estudio debido a que demostraron tener responsabilidades, velar por la imagen corporativa que se está transmitiendo y establecerse metas teniendo en claro la proyección de clientes.
2. El nivel de las Habilidades Técnicas en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada está en nivel muy alto, ya que se encontraron que la mayoría de jóvenes emprendedores tenían conocimientos y control en lo que respecta a su gestión financiera y la estimación de volumen de ventas, asimismo mostraron ímpetu en sus capacidades para implementar sus conocimientos y seguir puliendo su experiencia gerencia.
3. El nivel de las Habilidades Humanas en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada es de nivel muy alto, ya que ellos mostraron que se relacionan con otros emprendedores y no necesariamente son de su mismo rubro desarrollando una comunicación efectiva con lo que respecta a estrategias y soluciones a futuros problemas, sin embargo, tienen claro que deben seguir trabajando en sí mismos para el bien de su empresa.
4. El nivel de las Habilidades Gerenciales en los estudiantes emprendedores de los últimos ciclos de la carrera de Administración de una Universidad Privada es de nivel muy alto debido a que los estudiantes han reflejado en sus capacidades un gran desempeño en funciones de liderazgo y ayuda a sus colaboradores para alcanzar las metas empresariales eficazmente.
5. Respecto al instrumento N.º 2 que fue una entrevista nos dio como resultado un nivel medio por lo que se infirió que los emprendedores no tomaban como un problema el desarrollo de las habilidades gerenciales en su totalidad, por ello no consideraron trazar algún tipo estrategia.

## **VII. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a la universidad privada de Chimbote conocer cuál es la Habilidad Gerencial más baja en sus estudiantes emprendedores, para que así mejore en sus procesos de formación con el fin de reforzar y ayudar a desarrollar estas habilidades que los estudiantes necesitan para cumplir con las características de ser emprendedores.
2. Se recomienda a la universidad privada de Chimbote mejorar y replantear una nueva currícula donde se incentive actividades o talleres en las cuales desarrollen las Habilidades Gerenciales, ya que para los estudiantes es importante que conozcan cuáles son las habilidades que más los representan, las que aún faltan afianzar en su persona y a un futuro se vuelvan emprendedores.
3. Se recomienda a futuros investigadores que quieran mejorar o que busquen algún tipo de problemática en la variable Habilidades Gerenciales que para generar un impacto sea este a nivel organizacional o a nivel social, usar en instrumento desarrollado en la presente investigación.
4. El ministerio de educación y SUNEDU impulsar al fomento de actividades extracurriculares como talleres o capacitaciones para desarrollar y dar a saber las Habilidades Gerenciales que tiene cada estudiante, para que estos ayuden a un desarrollo óptimo del país.
5. A la municipalidad distrital de Nuevo Chimbote se le recomienda seguir impartiendo estos talleres de Habilidades Gerenciales, pero no solo en mujeres, sino que estos mismos lleguen a colegios y universidades así mismo desarrollando el taller propuesto en la presente investigación.

## REFERENCIAS

- Aguilar Sánchez, M. S. (2020). *Habilidades directivas y desempeño laboral en los colaboradores de la Diócesis de Chimbote*, 2019. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/44449/Aguilar\\_SMS%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/44449/Aguilar_SMS%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Álava, F., & Vega, M. (2017, Septiembre). *Incidence of the situational leadership in the labor satisfaction index of the ESPAM employees*. INNOVA Research Journal, 2(10), 17-43. Redalyc. 2477-9024
- Almanza, R., Calderón, P., & Vargas, J. (2018). *Classic Teories of Organizations and Gung Ho*. Revista Científica "Visión de Futuro", 22(1). Redalyc. 357959311001
- Alvarado, K., & Pumisacho, V. (2017). *Intangible Capital*, 13(2), 479-497. Redalyc. 2014-3214
- Áncash Noticias. (2017, Septiembre 4). *Dos actividades importantes se desarrollan hoy en la Cámara de Comercio de Ancash: El taller de empoderamiento a mujeres empresarias y la conferencia magistral. Hoy comienza taller sobre empoderamiento a mujeres empresarias*. <https://ancashnoticias.com/2017/09/04/hoy-comienza-taller-empoderamiento-mujeres-empresarias/>
- Araya, A. (2017, Abril- Julio). *Models of strategic planning in the family business*. Tec Empresarial, 11(1), 23-24. Scielo. Retrieved Mayo 18, 2021, from <https://www.scielo.sa.cr/pdf/tec/v11n1/1659-3359-tec-11-01-00023.pdf>
- Arias, L. (2019). *The new public management in Peru*. Gestión en el Tercer Milenio, 22(43), 101-106. Alicia. 1728-2969
- Arrascue, I., Podestá, L., Matzumura, J., Gutiérrez, H., & Ruiz, R. (2021, Abril). *EMPLOYEES' PERCEPTION OF MANAGEMENT SKILLS IN THE LOS OLIVOS MUNICIPAL HOSPITAL*. Revista Facultad de Medicina Humana, 21(2), 275-282. Alicia. <https://doi.org/10.25176/RFMH.v21i2.3715>

- Badariah, D., Rahim, A., & Usman, M. (2016, Junio 15). *The Effectiveness of the Entrepreneurship Education Program in Upgrading Entrepreneurial Skills among Public University Students*. El Sevier, 224, 117-123. Science. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.413>
- Blumen, S. (2015). *IN MEMORIAM Abraham Tannenbaum (1924 – 2014)*. Revista de Psicología, 33(1), 225-228. Redalyc. 0254-9247
- Briones, T., Carvajal, D., & Sumba, R. (2021, Marzo). *Usefulness of benchmarking as a business improvement strategy*. Polo del Conocimiento, 6(3), 2026-2044. Scielo. 10.23857/pc.v6i3.2490
- Bustamante, C., Romero, J., Lozano, R., Valdivieso, R., & Calderon, J. (2018). *The development of management skills in the competitiveness of academic administrative services at the National University Hermilio Valdizán De Huánuco*. Investigación Valdizana, 12(1). Alicia. Retrieved Mayo 17, 2021, from <http://revistas.unheval.edu.pe/index.php/riv/article/view/132>
- Cabrera, L., Bethencourt, J., González, M., y Álvarez, P. (2006). *A retrospective transversal study of enlargement and college dropout*. RELIEVE. Revista Electrónica de Investigación y Evaluación Educativa, 12(1), 105-127. Redalyc. 1134-4032
- Cálix, C., Martínez, L., Vigier, H., & Núñez, J. (2016, Enero-Junio). *THE ROLE OF THE EMPOWERMENT IN BUSINESS SUCCESS*. IA- Investigación Administrativa, (117), 23-37. Redalyc. 1870-6614
- Camacho Mendoza, J. E. (2017). *“EL PERFIL GERENCIAL DEL MICRO EMPRESARIO DE BAHÍA CENTER Y SU PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN LA CIUDAD DE CHIMBOTE 2017”*. Repositorio UCV. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/12082/camacho\\_mj.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/12082/camacho_mj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Cassab Martínez, P., & Mayorca Beltrán, D. Y. (2018, enero 05). *Habilidades gerenciales en mujeres comerciantes*. EAN, (84).

<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/1922/1739>

- Custodio, K., Rios, O., & Rios, M. (2020). *Management skills and work motivation of business advisers*. Revista UCV-HACER, 9(3). <https://dx.doi.org/10.18050/ucv-hacer.v9i3.2617>
- Dos Santos Souza, R., Silveira, A., & do Nascimento, S. (2017, Octubre 20). *AMPLIANDO A MENSURAÇÃO DA INTENÇÃO EMPREENDEDORA*. Revista de Administração FACES Journal, 17. Redalyc. <https://doi.org/10.21714/1984-6975FACES2018V17N2ART5319>
- Duque, J., González, C., & García, M. (2014, Enero - Julio). *Outsourcing y Business Process*. *Entramado*, 10(1), 12-29. Redalyc. 1900-3803
- Escandon, D., & Hurtado, A. (2016, Abril - Junio). *Influence of leadership styles in the performance of Colombian export companies*. *Estudios Gerenciales*, 32(139), 137-145. Redalyc. 0123-5923
- Fernandez, J., Valderrama, M., Llaque, G., & Méndez, L. (2021, Enero - Marzo). *Management Skills in a construction consultancy: a qualitative analysis*. *Dialnet*, 10(1), 69-77. Alicia. 2414-8695
- Fernández Salinero, C., & de la Riva, B. (2014, Agosto 22). *Entrepreneurial mindset and culture of entrepreneurship*. ELSEVIER, 139, 137 - 143. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814046989>
- Fernandez Otroya, M. L. (2020). *HABILIDADES DIRECTIVAS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES DE UNA UNIVERSIDAD PRIVADA DE LAMBAYEQUE, OCTUBRE 2019- ENERO 2020*. [https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2792/1/TM\\_FernandezOtroyaMaria.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2792/1/TM_FernandezOtroyaMaria.pdf)
- Galicia, D., & Monroy, M. (2016, Julio - Septiembre). *Rhetoric and administrative discourse*. *Contaduría y administración*, 61(3). Scielo. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.06.003>

- Gamboa Gutierrez, L. (2016). *HABILIDADES GERENCIALES Y ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE AGROINDUSTRIALES EN LA PROVINCIA DE HUAMANGA, AYACUCHO 2014-2015*. Repositorio Uladech.  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17587/HABILIDADES\\_GERENCIALES\\_ESTRATEGIAS\\_DE\\_COMPETITIVIDAD\\_GAMBOA\\_GUTIERREZ\\_LOURDES.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17587/HABILIDADES_GERENCIALES_ESTRATEGIAS_DE_COMPETITIVIDAD_GAMBOA_GUTIERREZ_LOURDES.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- García, F., Boom, E., & Molina, S. (2017, Julio-Diciembre). *MANAGERS SKILLS IN ORGANIZATIONS OF THE PALMICULTOR SECTOR IN DEPARTMENT OF CESAR – COLOMBIA*. Revista Científica "Visión de Futuro", 21(2), 1-21. Redalyc. 1669-7634
- García, M. (2015, Enero - Julio). *Role of the followers in the development of theories of organizational leadership*. Revista Apuntes del CENES, 34(59), 155-184. Redalyc. 0120-3053
- Gestión. (2018, Julio 3). *Perú es el país con mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo*. Gestión Economía. <https://gestion.pe/economia/peru-pais-mayor-espiritu-emprendedor-america-latina-quinto-mundo-237414-noticia/>
- Gómez Bazán, N. N. (2019). *INFLUENCIA DE LAS COMPETENCIAS GERENCIALES DE UN SUPERINTENDENTE DE PLANTA EN EL PROCESO DE DIRECCIÓN Y CONTROL DE UNA FÁBRICA DE HARINA Y ACEITE DE PESCADO, CHIMBOTE, ANCASH, 2019*. Repositorio académico USMP.  
[https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5947/gomez\\_bnn.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5947/gomez_bnn.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- González, J., Salazar, F., Ortiz, R., & Verdugo, D. (2019). *Strategic management: tool for decision making in organizations*. Telos, 21(1). Redalyc. 1317-0570
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). *Métología de la Investigación* (6ta ed.). Editorial Mc Graw. 978-1-4562-2396-0

- Iglesias, A., Torres, J., & Pérez, Y. (2019, Julio - Agosto). *Theoretical references that sustain the organizational climate: integrative review*. *MediSur*, 17(4), 562-569. Redalyc. 1727-897X
- Katz, R. (1974). Skills of an effective administrator. *Harvard Business Review* 52(5), 90-102.
- Lopez, L., Parra, M., & Rubio, G. (2019, Febrero). *Management skills and their relationship with the sustainability of companies: empirical case studies in Florencia and Ibagué (Colombia)*. *Revista Espacios*, 40(11), 5. Redalyc. 0798 1015
- Loyola, E., & Tristán, B. (2017, Enero - Abril). *Managers at contemporary universities. A competence-based approach*. *Revista Cubana de Educación Superior*, 36(1). Scielo. 0257-4314
- Macías García, M. Á., Sánchez Tovar, Y., & Zerón Félix, M. (2019, Marzo 26). *Conductual and gerential factors determining successful entrepreneurship in Mexico*. *Revista de Ciencias Sociales*, xxv(2). <https://www.redalyc.org/journal/280/28059953003/28059953003.pdf>
- Madero, S., & Rodríguez, D. (2018). *Relationships between McGregor's X and Y theory, compensation form, and job satisfaction*. *Ciencias Sociales*, 13(1), 95-107. Redalyc. 2007-7521
- Marciniak, R. (2017). *Benchmarking as an improvement tool of the quality of virtual university education*. Example of a Polish experience. *EDUCAR*, 53(1), 171-207. Scielo. 0211-819X
- Maldonado, T. (2016, Octubre). *DESCRIPTIVE OR NON-EXPERIMENTAL INVESTIGATIONS*. CALAMEO. ALICIA. Retrieved Mayo 3, 2021, from <https://es.calameo.com/read/0048329507d8ee25d9a6c>
- Molina, N. d. C. (2017). *Situational Leadership and Influence in the Management of Classroom Teacher in the Industrial Management*. *Revista Scientific*, 2(3),

289-309. Redalyc. <https://doi.org/10.29394/scientific.issn.2542-2987.2017.2.3.16.289-309>

Morales, M., Benitez, M., & Agustín, D. (2013). *Life Skills (Cognitive and Social) in Teenagers in a Rural Area*. Revista Electrónica de Investigación Educativa, 15(3). Redalyc. 1607-4041

Muñoz, M., & Ugueto, M. (2015, Enero - Julio). *Contextualizing theoretical management functions to the reality of SMEs in San Cristobal, Táchira state, VENEZUELA*. Visión Gerencial, 1, 119-138. Redalyc. 1317-8822

Núñez Ramírez, M. A., Mercado Salgado, P., & Madrigal Torres, B. E. (2014, mayo 20). *SELF-ESTEEM AND ENTREPRENEURIAL SKILLS IN STUDENTS OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES OF THE UNIVERSITY OF GUADALAJARA – MEXICO*. 5(2). [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2219-71682014000200002](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2219-71682014000200002)

OIT. (2017, Mayo). *La mujer en la gestión empresarial: Cobrando impulso en América Latina y el Caribe*. Oficina de Actividades para los Empleadores. [https://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actemp/downloads/events/2017/lima\\_conf/wibm\\_fullreport\\_2017\\_sp.pdf](https://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actemp/downloads/events/2017/lima_conf/wibm_fullreport_2017_sp.pdf)

Pacheco, Y., Molina, Y., & Arévalo, J. (2017, Julio - Diciembre). *The managerial roles of Mintzberg: An empirical evidence in the university*. I+D Revista de Investigaciones, 10(2), 102 - 111. Redalyc. 2256-1676

Pereda, F., González, F., & López-, T. (2015, Enero-Abril,). *An approximation to the managerial skills. Perspective from the regional administration in the province of Cordoba (Spain)*. Revista de Estudios Regionales, (102), 65-89. Redalyc. 0213-7585

Pucheu, A. (2019, Septiembre - Diciembre). *IS IT ENOUGH WITH ONLY THE LEADERSHIP ROLE? ROLES AND CHALLENGES OF EXECUTIVES OF CHILEAN STATE ORGANIZATIONS*. Ciencia & Trabajo, (60). Scielo.

Retrieved Mayo 18, 2021, from <https://scielo.conicyt.cl/pdf/cyt/v19n60/0718-2449-cyt-19-60-00137.pdf>

- Ritwatthanavanich, N., Benjawan, k., & Pavapanunkul, S. (2021, Marzo 22). *Performance of the passion for innovation model for post-Covid-19 entrepreneurs*. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 26, 123 - 134. <https://www.redalyc.org/journal/279/27966514010/>
- Román, J., Krikorian, A., Franco, C., & Betancur, A. (2016, Abril-Junio). *Organizational support and empowerment as background of empowered behavior and employee participation*. *Estudios Gerenciales*, 32(139), 154-161. Redalyc. 0123-5923
- Saavedra, J. (2019, Diciembre). *Towards a critical perspective of leadership education in business schools*. *Revista Javeriana*, 32(59). Redalyc. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao32-59.hpcel>
- Sánchez, F. A. (2019). *Epistemic Fundamentals of Qualitative and Quantitative Research: Consensus and Dissensus Fundamentos epistémicos da pesquisa qualitativa e quantitativa: consensos e dissensos*. *REVISTA DIGITAL DE INVESTIGACIÓN EN DOCENCIA UNIVERSITARIA*, 13. ALICIA. <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Segredo, A. (2016, Julio 6). *Theoretical approach to the evolution, theories, criteria and characteristics supporting the development of organizations*. *Revista Cubana de Salud Pública*, 42(4), 1-13. Redalyc. 0864-3466
- Silva, E. (2021, Enero). *Management skills in the organizational development of IT service companies, San Isidro 2020*. *Digital Publisher*, 6(2), 148-163. Redalyc. [doi.org/10.33386/593dp.2020.6.314](https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6.314)
- Spinelli, H. (2017, Octubre - Diciembre). *Administration: practices, myths and ideologies*. *Salud Pública*, 13(4). Scielo. <https://doi.org/10.18294/sc.2017.1283>

- Tamariz, E. (2019, Julio). *Profile of a second-level judge of the judicial career based on management skills*. VOX JURIX. Alicia. <https://doi.org/10.24265/voxjuris.2020.v38n1.02>
- Utrera Granados, A. J. (2014, Agosto). *Desarrollo de habilidades gerenciales en los alumnos de la escuela de mecanica industrial, para integrarse al sector productivo*. Biblioteca USAC. [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08\\_3072\\_IN.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/08/08_3072_IN.pdf)
- Viloria, N., & Luciani, L. (2015, Julio - Diciembre). *The administrative thought: A study of its problematic axes*. *Sapienza Organizaciona*, 2(4), 119-143. Redalyc. 2443-4256
- Wongpreedee, K., Kiratisin, A., & Virutamasen, P. (2015, julio 3). *Entrepreneurial Mindsets for Developing Innovative Brands: Case Studies in Jewelry Education*. ELSEVIER, 195, 2236-2241. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815037878>

## ANEXOS

### ANEXO 1: Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
<b>Habilidades Gerenciales</b>	Según Koontz, Weihrich y Cannice las habilidades gerenciales son un conjunto de capacidades y conocimientos que el emprendedor debe poseer o desarrollar para realizar las actividades de administración en el rol de gerente, emprendedor o director de una organización. (López et al., 2019, pag.2) (Katz, 1974, pág.95-98)	Según Robert Katz existen tres habilidades, las cuales son: Habilidades Técnicas, Habilidades Humanas y Habilidades Conceptuales. (Morales et al., 2013, pág. 3-4) (Katz, 1974, pág.95-98)	Habilidades Conceptuales	Responsabilidad	Ordinal
				Imagen Corporativa	
				Establecimiento de Metas	
				Proyección de Clientes	
			Habilidades Técnicas	Gestión Financiera	
				Conocimiento y experiencia gerencial	
				Volumen de Ventas	
				Capacidad para implementar conocimientos	
			Habilidades Humanas	Comunicación Efectiva	
				Relaciones Interorganizacionales	
				Habilidades de Control	
				Sinergia	
Trabajo Individual					

**Tabla:** Elaboración propia del autor

**ANEXO 2: Matriz de ítems a evaluar**

<b>Habilidades Conceptuales</b>	Responsabilidad	Ítem 1	¿Usted demuestra alto sentido de responsabilidad con su emprendimiento y sus clientes?
		Ítem 8	¿Usted demuestra sensibilidad por temas ambientales que conciernen a su emprendimiento?
	Imagen Corporativa	Ítem 2	¿Usted como emprendedor se proyecta a diversificarse a nuevos segmentos de mercado?
		Ítem 3	¿Usted tiene definida la imagen que quiere desarrollar en su emprendimiento?
	Establecimiento de Metas	Ítem 4	¿Usted como emprendedor tiene claro cuál es la visión que quiere lograr en su negocio?
		Ítem 5	¿Usted como emprendedor tiene fijas sus metas y objetivos largo plazo a lograr en su empresa?
	Proyección de Clientes	Ítem 6	¿Usted como emprendedor presta atención cuando sus clientes solicitan un servicio en su empresa para así entender sus necesidades a satisfacer?
		Ítem 7	¿Usted como emprendedor a determinado el crecimiento a futuro de sus segmentos de mercados?
<b>Habilidades Técnicas</b>	Gestión Financiera	Ítem 9	¿Usted sabe los costos que le genera a su emprendimiento producir o adquirir los bienes o servicios que ofrece a sus clientes?
		Ítem 10	¿Usted sabe cuál es la rentabilidad económica de su emprendimiento?
	Conocimiento y experiencia gerencial	Ítem 11	¿Usted como emprendedor demuestra habilidades para definir indicadores de gestión de control (comunicación, toma de decisiones)?
		Ítem 13	¿Usted demuestra capacidades de organización y planificación?
		Ítem 25	¿Usted como emprendedor utiliza sus recursos del modo más eficaz para investigar las necesidades de su público objetivo?

	Volumen de Ventas	Ítem 12	¿Usted tiene elaborada una segmentación eficaz de su marca con respecto a su mercado y clientes?
		Ítem 14	¿Usted considera que los precios de los productos o servicios que ofrece en su emprendimiento son óptimos para su estimación de ventas con respecto a sus clientes?
	Capacidad para implementar conocimientos	Ítem 15	¿Usted como emprendedor demuestra capacidades de dominio de al menos una lengua extranjera (inglés)?
		Ítem 16	¿Usted como emprendedor demuestra capacidades de conocimiento de software y herramientas Informáticas?
<b>Habilidades Humana</b>	Comunicación Efectiva	Ítem 17	¿Usted como emprendedor demuestra habilidades en las relaciones interpersonales (buen trato, respeto, comunicación constante)?
		Ítem 24	¿Usted como emprendedor muestra habilidades para las relaciones públicas?
	Relaciones Interorganizaciones	Ítem 18	¿Usted demuestra actitud positiva y reconocimiento de la diversidad multiculturalidad en su emprendimiento?
	Habilidades de Control	Ítem 19	¿Usted como emprendedor demuestra habilidades para manejar el estrés laboral en su equipo de trabajo?
		Ítem 22	¿Usted como emprendedor demuestra capacidad de adaptación a nuevas situaciones?
	Sinergia	Ítem 20	¿Usted como emprendedor construye relaciones de confianza y desarrollo integral (personal y organizacional)?
		Ítem 23	¿Usted como emprendedor tiene capacidad de empatía con las personas que están a su cargo?
	Trabajo individual	Ítem 21	¿Usted como emprendedor comparte sus capacidades y actitudes de aprendizaje con su equipo de trabajo?

**Tabla:** Elaboración propia del autor.

**Anexo.** Instrumento de recolección de datos

**ENCUESTA**

<b>Sexo</b>	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino
<b>Rango de Edad</b>	<input type="checkbox"/> 19-22 <input type="checkbox"/> 23-26 <input type="checkbox"/> 27-30 <input type="checkbox"/> 31- a mas
<b>Personal a cargo</b>	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No

A continuación, le presentamos una encuesta sobre Habilidades, sírvase responder con las calificaciones presentadas a continuación:

1. **Totalmente en desacuerdo**
2. **En desacuerdo**
3. **Indiferente**
4. **De acuerdo**
5. **Totalmente de acuerdo**

N.º	ITEM	1	2	3	4	5
1	¿Usted como emprendedor demuestra alto sentido de responsabilidad en sus funciones?					
2	¿Usted como emprendedor utiliza estrategias de marketing con sus clientes para agregar valor a su empresa?					
3	¿Usted tiene definida la imagen que quiere desarrollar en su emprendimiento?					
4	¿Usted como emprendedor tiene claro cuál es la visión que quiere lograr en su negocio?					
5	¿Usted como emprendedor tiene fijadas sus metas y objetivos largo plazo a lograr en su empresa?					
6	¿Usted como emprendedor presta atención cuando sus clientes solicitan un servicio en su empresa para así entender sus necesidades a satisfacer?					
7	¿Usted como emprendedor ha determinado el crecimiento a futuro de sus segmentos de mercados?					
8	¿Usted demuestra sensibilidad por temas ambientales que conciernen a su emprendimiento?					
9	¿Usted sabe los costos que le genera a su emprendimiento producir o adquirir los bienes o servicios que ofrece a sus clientes?					
10	¿Usted sabe cuál es la rentabilidad económica de su emprendimiento?					

11	¿Usted como emprendedor demuestra habilidades para definir indicadores de gestión de control (comunicación, toma de decisiones)?					
12	¿Usted tiene elaborada una segmentación eficaz de su marca con respecto a su mercado y clientes?					
13	¿Usted demuestra capacidades de organización y planificación?					
14	¿Usted considera que los precios de los productos o servicios que ofrece en su emprendimiento son óptimos para su estimación de ventas con respecto a sus clientes?					
15	¿Usted como emprendedor demuestra capacidades de dominio de al menos una lengua extranjera (inglés)?					
16	¿Usted como emprendedor demuestra capacidades de conocimiento de software y herramientas Informáticas?					
17	¿Usted como emprendedor demuestra habilidades en las relaciones interpersonales (buen trato, respeto, comunicación constante)?					
18	¿Usted demuestra actitud positiva y reconocimiento de la diversidad multiculturalidad en su emprendimiento?					
19	¿Usted como emprendedor demuestra habilidades para manejar el estrés laboral en su equipo de trabajo?					
20	¿Usted como emprendedor construye relaciones de confianza y desarrollo integral (personal y organizacional)?					
21	¿Usted como emprendedor comparte sus capacidades y actitudes de aprendizaje con su equipo de trabajo?					
22	¿Usted como emprendedor demuestra capacidad de adaptación a nuevas situaciones?					
23	¿Usted como emprendedor tiene capacidad de empatía con las personas que están a su cargo?					
24	¿Usted como emprendedor muestra habilidades para las relaciones públicas?					
25	¿Usted como emprendedor utiliza sus recursos del modo más eficaz para investigar las necesidades de su público objetivo?					

**Tabla:** Elaboración propia del autor

**ANEXO 4:** Guía de la Entrevista.

**ENTREVISTA**

La guía de la entrevista ha sido diseñada para obtener información de los estudiantes denominados “emprendedores” y de sus negocios. En algunos casos, se han considerado preguntas de prueba que son relevantes para el estudio y que pueden proveer información adicional importante.

<b>Nombre del emprendimiento</b>	
<b>Rubro</b>	

**1. ¿Consideras que tienes Habilidades Gerenciales? ¿Cuáles?**

---

---

---

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**Evaluación de Entrevistadora 2:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**2. ¿Como has transmitido la imagen de tu negocio a tus clientes?**

---

---

---

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**Evaluación de Entrevistadora 2:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**3. ¿Has pensado expandir tu negocio a nuevos mercados? ¿Cómo?**

---

---

---

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**Evaluación de Entrevistadora 2:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**4. ¿Cómo sabes que tu negocio es rentable?**

---

---

---

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**Evaluación de Entrevistadora 2:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**5. ¿De qué manera te es útil tener un dominio en herramientas informáticas para tu negocio?**

---

---

---

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**Evaluación de Entrevistadora 2:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**6. ¿Consideras que tienes una buena comunicación efectiva con su equipo de trabajo para el logro de los objetivos de su negocio? ¿Por qué?**

---

---

---

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**Evaluación de Entrevistadora 2:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**7. ¿Usted tiene estrechas relaciones con otros emprendedores del mismo rubro de su negocio? ¿Cómo le es útil?**

---

---

---

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**Evaluación de Entrevistadora 2:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

## **ANEXO 5: Matriz de Validación**

### **MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO**

**NOMBRE DEL INSTRUMENTO:** “Escala de Medición de las Habilidades Gerenciales”

**OBJETIVO:** Determinar de qué manera las Habilidades Gerenciales influyen en los estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

**DIRIGIDO A:** Estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

**APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:** Daniel Pérez Jorge Augusto

**GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:** Doctor en Administración

**VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:**

Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
----------	------	-------	------	----------



**Evaluador: Dr. Jorge Augusto Daniel Pérez**  
**DNI: 17812596**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: "Escala de Medición de las Habilidades Gerenciales"

OBJETIVO: Determinar de qué manera las Habilidades Gerenciales influyen en los estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

DIRIGIDO A: Estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Montenegro Príncipe Luis Junior

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister en Administración y Negocios

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
----------	------	-------	------	----------



---

**Evaluador: MBA. Luis Junior Montenegro Príncipe**  
**DNI: 43978959**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: "Escala de Medición de las Habilidades Gerenciales"

OBJETIVO: Determinar de qué manera las Habilidades Gerenciales influyen en los estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

DIRIGIDO A: Estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Jesús Enrique Barca Barrientos

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister en Administración y Negocios

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
----------	------	-------	------	----------



---

**Evaluador: MBA. Jesús Enrique Barca Barrientos**  
**DNI: 46176175**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: "Escala de Medición de las Habilidades Gerenciales"

OBJETIVO: Determinar de qué manera las Habilidades Gerenciales influyen en los estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

DIRIGIDO A: Estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración de una Universidad Privada de Chimbote

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Mario Arturo Landers Moscol

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Maestro en Administración de Negocios

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
----------	------	-------	------	----------



---

**Evaluador: Mgtr. Mario Arturo Landers Moscol**  
**DNI: 18091673**

## **ANEXO 4: FICHA TÉCNICA DE NIVELES DE HABILIDADES GERENCIALES**

### **I. DATOS INFORMATIVOS**

- a. **Técnica:** Encuesta
- b. **Tipo de instrumento:** Cuestionario
- c. **Lugar:** Chimbote
- d. **Forma de aplicación:** Individual
- e. **Autor:** DIAZ HUIÑAC Mayte Sharin Alondra  
UCEDA CHAFLOQUE Milena Janeth
- f. **Medición:** Nivel de las Habilidades Gerenciales
- g. **Administración:** Estudiantes emprendedores de una Universidad Privada De Chimbote
- h. **Tiempo de aplicación:** 10 minutos

### **II. EXPERTOS QUE VALIDARON EL INSTRUMENTO:**

- a. Dr. Daniel Pérez Jorge Augusto: Doctor en Administración.
- b. Mgtr. Montenegro Príncipe Luis Junior: Magister en Administración y Negocios.
- c. Mgtr. Jesús Enrique Barca Barrientos: Magister en Administración y Negocios.
- d. *Mgtr.* Mario Arturo Landers Moscol: Maestro en Administración de Negocios.

### **III. OBJETIVO DEL INSTRUMENTO:**

Identificar los niveles de las Habilidades Gerenciales en Estudiantes emprendedores de una Universidad Privada De Chimbote 2021.

### **IV. VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD:**

El instrumento fue sometido a validez de contenido para comprobar si los ítems están bien definidos en relación con la variable planteada, y si las instrucciones son claras y precisas, a fin de evitar confusión al desarrollar la prueba. Esta **validación de 1** consistió en la selección de cuatro expertos, en investigación y en la temática de investigación quienes revisaron la matriz de operacionalización de las variables,

y cada uno de los ítems del instrumento para verificar si realmente miden los indicadores y dimensiones de la variable.

Para establecer la **confiabilidad** del instrumento, Niveles de Habilidades Gerenciales, se aplicó una prueba piloto con 10 participantes; posterior a ello, los resultados fueron sometidos a los procedimientos del método Alpha de Cronbach, cuyo cálculo fue  $\alpha = 0,96$ , este resultado permite afirmar que el instrumento presenta una confiabilidad muy fuerte.

Alfa de Cronbach	N de elementos
0.96	25

#### **V. DIRIGIDO A:**

Estudiantes emprendedores de Universidad Privada de Chimbote

#### **VI. MATERIALES NECESARIOS:**

Fotocopias del instrumento, lápiz, borrador.

#### **VII. DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO:**

El instrumento referido presenta 25 ítems con opciones de respuesta en escala de Likert que poseen una valoración de 1 a 5 puntos cada uno según el formato de pregunta.

La evaluación de los resultados se realiza por dimensiones calculando el promedio de los ítems que corresponden.

## DISTRIBUCIÓN DE ÍTEMS POR DIMENSIONES

Habilidades Conceptuales	Responsabilidad: 1,8
	Imagen Corporativa: 2, 3
	Establecimiento de Metas: 4,5
	Proyección de clientes: 6,7
Habilidades Técnicas	Gestión Financiera: 9,10
	Conocimiento y experiencia gerencial: 11, 13, 25
	Volumen de Ventas: 12, 14
	Capacidad para implementar conocimientos: 15,16
Habilidades Humanas	Comunicación Efectiva: 17,24
	Relaciones Interorganizacionales: 18
	Habilidades de Control: 19, 22
	Sinergia: 20,23
	Trabajo individual: 21

## INTERPRETACIÓN POR VARIABLE

<b>Niveles</b>	<b>Puntajes</b>	<b>Descripción</b>
<b>Muy Bajo</b>	25 a 44	El estudiante emprendedor no desarrolla sus Habilidades Gerenciales, por lo que no le permitirá desarrollar esas capacidades de realizar funciones de liderazgo ni de ayuda a sus colaboradores a alcanzar a sus metas de una manera eficaz para el beneficio de su negocio.
<b>Bajo</b>	45 a 64	El estudiante emprendedor no desarrolla completamente sus Habilidades Gerenciales, por lo que no le permitirá desarrollar esas capacidades que le permitirán realizar funciones de liderazgo de una manera eficaz para el beneficio de su negocio.
<b>Medio</b>	65 a 84	El estudiante emprendedor no ve como un problema el desarrollo de sus Habilidades Gerenciales, por lo que no considera trazar algún tipo de estrategias para un cambio.
<b>Alto</b>	85 a 104	El estudiante emprendedor desarrolla sus Habilidades Gerenciales, por lo que le permitirá desarrollar sus capacidades que le permitirán realizar funciones de liderazgo de una manera eficaz para el beneficio de su negocio.
<b>Muy Alto</b>	105 a 125	El estudiante emprendedor desarrolla completamente sus Habilidades Gerenciales, por lo que le permitirá desarrollar sus capacidades de realizar funciones de liderazgo y de ayuda a sus colaboradores para que logren alcanzar sus metas de una manera eficaz para el beneficio de su negocio.

## INTERPRETACIÓN POR DIMENSIÓN

### DIMENSIÓN 1: Habilidades Conceptuales

Niveles	Puntajes	Descripción
<b>Muy Bajo</b>	8 a 14	El estudiante emprendedor no desarrolla sus habilidades conceptuales por lo que no le permitirá establecer sus metas a un largo plazo en pocas palabras lo que anhela en su negocio y se dará a notar por su falta de compromiso, el descuido de su imagen corporativa lo que no le permitirá tener la proyección de sus clientes que se esperaba.
<b>Bajo</b>	15 a 20	El estudiante emprendedor no desarrolla sus habilidades conceptuales por lo que se dará a notar por su falta de compromiso, el descuido de su imagen corporativa lo que no le permitirá tener la proyección de sus clientes que se esperaba.
<b>Medio</b>	21 a 26	El estudiante emprendedor no desarrolla sus habilidades conceptuales, pero no ve como una amenaza a su negocio que no las desarrolle.
<b>Alto</b>	27 a 32	El estudiante emprendedor desarrolla sus habilidades conceptuales por lo que se dará a notar su compromiso, el cuidado de su imagen corporativa lo que le permitirá tener la proyección de sus clientes que se espera.
<b>Muy Alto</b>	33 a 40	El estudiante emprendedor desarrolla sus habilidades conceptuales por lo que le permitirá establecer sus metas a un largo plazo en pocas palabras lo que anhela en su negocio y se dará a notar por su total compromiso, el cuidado de su imagen corporativa lo que le permitirá tener la proyección de sus clientes que se espera.

## DIMENSIÓN 2: Habilidades Técnicas

Niveles	Puntajes	Descripción
<b>Muy Bajo</b>	9 a 16	El estudiante emprendedor no desarrolla sus Habilidades Técnicas, por lo que no le permitirá hacer una buena toma de decisiones por su inexperiencia gerencial en lo que respecta a la gestión financiera en pocas palabras generar muchos costos, lo que llevará también a no generar una buena comunicación en su negocio en lo que se quiere lograr e incluso esto perjudicará en su volumen de ventas que se esperaban.
<b>Bajo</b>	17 a 23	El estudiante emprendedor no desarrolla sus Habilidades Técnicas, por lo que no le permitirá tener una buena gestión financiera en pocas palabras generar muchos costos, lo que llevará también a no generar una buena comunicación en su negocio en lo que se quiere lograr e incluso esto perjudicará en su volumen de ventas que se esperaban.
<b>Medio</b>	24 a 30	El estudiante emprendedor no desarrolla sus Habilidades Técnicas, pero no ve como una amenaza a su negocio que no las desarrolle.
<b>Alto</b>	31 a 37	El estudiante emprendedor desarrolla sus Habilidades Técnicas, por lo que le permitirá tener una buena gestión financiera en pocas palabras sabe controlar sus costos, lo que llevará también a generar una buena comunicación en su negocio por ello logrará el volumen de ventas que esperaba.
<b>Muy Alto</b>	38 a 45	El estudiante emprendedor desarrolla sus Habilidades Técnicas, por lo que le permitirá hacer una buena toma de decisiones y seguir implementando sus conocimientos por su experiencia gerencial en lo que respecta a la gestión financiera en pocas palabras sabe controlar sus costos, lo que llevará también a generar una buena comunicación en su negocio, por ello logrará el volumen de ventas que esperaba.

### DIMENSIÓN 3: Habilidades Humanas

<b>Niveles</b>	<b>Puntajes</b>	<b>Descripción</b>
<b>Muy Bajo</b>	8 a 14	El estudiante emprendedor no desarrolla sus Habilidades Humanas por lo que, no le permitirá relacionarse con otros emprendedores, así como también no podrá entablar una buena comunicación efectiva ni habilidades para controlar ciertas situaciones que se pueden presentar en su negocio.
<b>Bajo</b>	15 a 20	El estudiante emprendedor no desarrolla sus Habilidades Humanas lo cual, no le permitirá entablar una buena comunicación efectiva ni habilidades para controlar ciertas situaciones que se pueden presentar en su negocio.
<b>Medio</b>	21 a 26	El estudiante emprendedor no desarrolla sus Habilidades Humanas, pero no ve como una amenaza a su negocio que no las desarrolle.
<b>Alto</b>	27 a 32	El estudiante emprendedor desarrolla sus Habilidades Humanas lo cual, le permitirá entablar una buena comunicación efectiva y así también resaltara sus habilidades para controlar ciertas situaciones que se pueden presentar en su negocio.
<b>Muy Alto</b>	33 a 40	El estudiante emprendedor desarrolla sus Habilidades Humanas por lo que le permitirá relacionarse con otros emprendedores y compartir ideas, así como también podrá entablar una buena comunicación efectiva y dará a resaltar sus habilidades para controlar ciertas situaciones que se pueden presentar en su negocio.

## ANEXO 5: Descripción de la muestra.

**Tabla 1**

*Género de estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021*

<b>Género</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
Masculino	39	52 %	52 %
Femenino	36	48 %	48 %
Total	75	100 %	100 %

*Nota:* La tabla representa cual es el genero mas representativo en los Estudiantes Emprendedores.

**Interpretación:** Como se puede visualizar en la tabla N.º 01, el 52% (39) de los estudiantes pertenecen al género Masculino, mientras que el 48% (36) de los estudiantes pertenecen al género Femenino.

**Tabla 2**

*Edad de estudiantes emprendedores de IX y X ciclo de la carrera de Administración en una Universidad Privada de Chimbote, 2021*

<b>Edad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Acumulado</b>
19-22 años	39	52 %	52 %
23-26 años	29	38.7 %	38.7 %
27-30 años	7	9.3 %	9.3 %
Total	75	100 %	100 %

*Nota:* La tabla representa cual es la edad más representativa en los Estudiantes Emprendedores.

**Interpretación:** Como se puede visualizar en la tabla N° 02, el 52% (39) de los estudiantes tienen edades entre 19-22 años, el 38.7% (29) de los estudiantes tienen edades entre 23-26 años, mientras el 9.3% (7) de los estudiantes tienen edades entre 27-30 años.

**ANEXO 6:** Cuadro de respuesta del instrumento cuestionario.

Sujetos	D1: Habilidades Conceptuales										D2: Habilidades Técnicas										D3: Habilidades Humanas										
	1	2	3	4	5	6	7	8	Puntaje	Niveles	9	10	11	12	13	14	15	16	25	Puntaje	Niveles	17	18	19	20	21	22	23	24	Puntaje	Niveles
1	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	5	37	Alto	4	4	4	4	5	5	4	5	35	Muy Alto
2	5	5	4	5	5	5	4	5	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
3	5	5	5	5	4	4	4	4	36	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	3	5	42	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
4	5	4	4	5	5	5	5	5	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	4	44	Muy Alto	5	5	3	5	5	4	4	4	35	Muy Alto
5	5	5	4	4	4	4	4	4	34	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	5	37	Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	38	Muy Alto
6	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
7	4	5	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	Alto	4	4	4	4	4	5	4	4	33	Muy Alto
8	5	4	4	4	4	5	5	3	34	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
9	4	4	4	4	4	5	4	5	34	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	4	44	Muy Alto	5	5	5	4	4	4	4	4	35	Muy Alto
10	4	4	4	4	5	4	4	4	33	Muy Alto	5	4	4	4	5	5	3	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
11	5	5	5	5	4	4	5	4	37	Muy Alto	5	5	5	5	5	4	3	5	5	42	Muy Alto	5	5	4	4	5	5	5	5	38	Muy Alto
12	5	5	5	5	5	5	4	4	38	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	3	3	5	35	Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
13	5	4	4	4	4	5	4	4	34	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	Alto	4	4	5	5	5	4	4	4	35	Muy Alto
14	5	5	4	5	5	5	5	5	39	Muy Alto	5	4	5	5	5	5	5	5	4	43	Muy Alto	5	5	5	4	5	4	4	4	36	Muy Alto
15	5	5	4	5	5	4	5	4	37	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	4	42	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto
16	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	4	4	5	5	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
17	5	5	5	4	5	4	5	4	37	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
18	5	5	4	4	4	4	3	5	34	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	4	4	5	5	5	5	5	38	Muy Alto
19	5	4	5	4	4	4	4	4	34	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	5	37	Alto	4	4	4	5	5	5	5	4	36	Muy Alto
20	5	5	5	5	5	4	5	5	39	Muy Alto	5	5	5	5	3	5	5	5	4	42	Muy Alto	5	4	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto
21	5	4	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto	4	4	4	4	5	5	5	5	5	41	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	5	5	34	Muy Alto
22	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	4	5	5	4	5	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
23	4	4	4	4	4	4	4	5	33	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
24	4	4	4	4	4	4	5	4	33	Muy Alto	4	5	4	4	4	4	4	4	4	37	Alto	4	4	3	4	4	4	4	4	31	Alto
25	5	5	4	5	5	5	5	5	39	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	4	4	4	4	5	5	5	36	Muy Alto
26	5	5	4	4	5	5	5	4	37	Muy Alto	5	4	5	5	4	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	5	4	5	4	5	5	5	38	Muy Alto
27	5	5	4	4	4	4	4	5	35	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
28	4	4	5	4	4	5	5	5	36	Muy Alto	4	4	4	4	4	5	5	4	4	38	Muy Alto	4	5	4	4	5	5	4	4	35	Muy Alto
29	4	5	5	4	5	4	5	4	36	Muy Alto	5	4	5	5	5	4	4	4	4	40	Muy Alto	4	4	5	5	5	4	4	4	35	Muy Alto
30	1	1	1	1	1	5	4	5	19	Bajo	4	3	1	2	2	2	3	4	4	25	Medio	4	4	4	4	5	5	5	4	35	Muy Alto
31	4	4	5	5	4	4	4	4	34	Muy Alto	5	5	5	4	5	5	3	5	5	42	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	4	5	38	Muy Alto



69	4	4	4	5	5	5	5	5	37	Muy Alto	5	5	5	5	5	4	4	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
70	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
71	5	5	5	4	4	4	4	4	35	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	3	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto
72	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	5	5	39	Muy Alto	
73	5	5	5	5	5	5	5	3	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	
74	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	
75	5	4	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto	4	4	4	4	4	5	3	4	5	37	Alto	4	4	4	4	5	5	5	5	36	Muy Alto	

33- 40	Muy Alto
27-32	Alto
21-26	Medio
15-20	Bajo
8-14	Muy Bajo

## ANEXO7: Respuestas a las entrevistas.

### ENTREVISTA 1

La guía de la entrevista ha sido diseñada para obtener información de los estudiantes denominados “emprendedores” y de sus negocios. En algunos casos, se han considerado preguntas de prueba que son relevantes para el estudio y que pueden proveer información adicional importante.

<b>Nombre del emprendimiento</b>	DULCEMANIA
<b>Rubro</b>	Postres

#### 8. ¿Consideras que tienes Habilidades Gerenciales? ¿Cuáles?

Sí, considero que, si tengo habilidades gerenciales y cuáles son, son la habilidad por ejemplo de planificación, yo planifiqué a diario todo lo que es sobre mí sobre mi negocio no. Por ejemplo los pedidos, las compras de los insumos para elaborar mis postres, también tengo la habilidad de la comunicación, porque yo atiendo por vía WhatsApp y todo lo que es redes sociales en este caso Instagram y Facebook dónde las clientas me escriben me cotizan cuántos están mis tortas en este caso también los cupcakes, alfajores entonces considero también la habilidad de comunicación, ya que me trató de empapar en sus zapatos no, como decirles como para qué tipo de evento estás buscando tus postres o si solamente es para darte un gusto en la tarde, también tengo la habilidad de resolución de problemas, como por ejemplo cuando no encuentro el tinte adecuado o a veces que se me acaban los insumo y entro en desesperación porque mi pedido es a las 4 y no hay para empezar a hornear entonces trato esa hora de comunicarme con un amigo alguien que esté cerca de un supermercado y me auxilia con el insumo que me falta.

#### Evaluación de Entrevistadora 1:

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

#### 9. ¿Como has transmitido la imagen de tu negocio a tus clientes?

Yo transmitido la imagen de mi negocio a mis clientes a través de las redes sociales mi logo es un cupcake y dice Dulcemanía con colores pasteles cómo sabes al vender postres utilizamos tonos suaves no tonos llamativos ya que solamente los llamativos para algunas cosas sobre todo son tonos los delicados por eso mi imagen transmite eso de esos tonos cálidos transmiten tranquilidad en esta experiencia de sabor que vas a encontrar al saborear un postre de mi empresa también mi imagen se basa en la puntualidad de entrega la forma de entrega y siempre apta a las nuevas tendencias en postres todo esto hace de que genere valor en mis clientes y me prefieran con respecto a mi competencia y aparte porque mis insumos son de buena calidad.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**10. ¿Has pensado expandir tu negocio a nuevos mercados? ¿Cómo?**

Sí he pensado expandir mi negocio a nuevos mercados como sabes anualmente se hace la feria de microempresas acá en Nuevo Chimbote, por ello si he pensado en tener más sucursales ya que solamente trabajo a delivery actualmente por eso me gustaría contar con un local propio acá en Nuevo Chimbote y también en Chimbote para mis clientes incluso algunas son de Casma. Así que ser incursionar en nuevos mercados como te digo, son nuevas poblaciones que en este caso Casma yo no conozco, pero tendría que hacer un buen estudio para buscar zonas céntricas muy recorridas en pocas palabras para que mis clientes puedan llegar y consumir mis postres de la misma manera como si estuvieran en casa.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**11. ¿Cómo sabes que tu negocio es rentable?**

Yo sé que mi negocio rentable por que utilizó la herramienta en este caso de Excel donde pongo los costos que realizó en cada postre qué hago, en este

caso primero clasificó postre por postre y luego hago un balance del día cuánto he gastado en cada torta y cuando se ha ganado en cada torta para ver si me es factible en pocas palabras, si tengo ganancias porque en mi entrega de productos está incluido el delivery y la caja de presentación por parte de mi empresa y también una tarjeta de agradecimiento.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**12. ¿De qué manera te es útil tener un dominio en herramientas informáticas para tu negocio?**

Me es muy útil, ya que como sabes actualmente utilizo la herramienta informática como es el Excel incluso manejar algunos programas para boletas electrónicas o notas de ventas que me sirve bastante para calcular los pedidos y tener un orden de planificación de entrega, horas y así evitar contratiempos o malentendidos con los clientes

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**13. ¿Consideras que tienes una buena comunicación efectiva con su equipo de trabajo para el logro de los objetivos de su negocio? ¿Por qué?**

Sí considero que tengo una buena comunicación efectiva con mi equipo de trabajo, en este caso el equipo de trabajo sería mi familia ya que no cuento con empleados extras ellos me ayudan en lo que es las compras o adquisición de mis insumos para la elaboración de mis postres, y si todos estamos comprometidos con el mismo objetivo, que es una presentación limpia, a buen precio y con todos los estándares de higiene.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**14. ¿Usted tiene estrechas relaciones con otros emprendedores del mismo rubro de su negocio? ¿Cómo le es útil?**

Sí en este caso me relaciono con varios emprendedores de mí mismo rubro en este caso postres ya que en las mismas ferias de emprendimiento coincidimos y como sabes los clientes siempre prueban de todas las tiendas posibles para saber a cuál se van a fidelizar ya sea por la calidad de los insumos o sobre todo el sabor que les presentan así también algunas de mí mismo rubro son amigas mías de clases.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

## ENTREVISTA 2

La guía de la entrevista ha sido diseñada para obtener información de los estudiantes denominados “emprendedores” y de sus negocios. En algunos casos, se han considerado preguntas de prueba que son relevantes para el estudio y que pueden proveer información adicional importante.

<b>Nombre del emprendimiento</b>	Fhasion M & M
<b>Rubro</b>	Venta de Ropa

### 1. ¿Consideras que tienes Habilidades Gerenciales? ¿Cuáles?

Sí yo sí tengo habilidades gerenciales en este caso sería mi capacidad de creatividad, yo considero que empecé mi negocio de ropa justamente por mi creatividad ya que me gusta combinar colores, texturas y hacer algo nuevo y no vestirme comúnmente si no traer mis propias estilo y eso me gusta transmitirlo a mis clientas, por eso también considero que tengo la habilidad de comunicación. Y por último también me considero que tengo una capacidad de negociación porque yo traigo mis prendas de Lima y ahora qué bueno quiero sacar mi propia marca de ropa, también estoy hablando con fabricantes de telas, de confección para mandarle mis modelos y empiece la producción y bueno añadiendo también tengo capacidad de organización porque estoy siempre planificando paso por paso que voy a hacer y siempre estoy tratando estrategias para el buen funcionamiento de mi negocio.

### Evaluación de Entrevistadora 1:

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

### 2. ¿Como has transmitido la imagen de tu negocio a tus clientes?

Yo he transmitido la imagen de mi negocio en base a la presentación de mis modelos en este caso a través de mis redes yo promociono los outfits deportivos, casuales, para fiestas entonces mis clientas saben que me pueden pedir una asesoría en cuestión a imagen física obviamente solamente ropa y también podría añadir de qué adquirido presencia con respecto a mi competencia por mi forma de empaçado y entrega de delivery ya que mi bolsas son personalizadas, así también el papel que envuelve las

prendas y antes de cualquier empacado siempre tengo el equipo de pelusas para retirar cualquier daño imperfección de las prendas.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**3. ¿Has pensado expandir tu negocio a nuevos mercados? ¿Cómo?**

Expandir mi negocio a nuevos mercados no tanto quiero seguir en mí mismo segmento de Mercado que en este caso sería la chicas jóvenes o adultas menores de 35 años, porque considero que meterme a otro mercado cómo sería en este caso varones o niños no me siento preparada para asumir este reto, aún considero que en el rubro que estoy actualmente me desenvuelvo bien lo que si me gustaría exponer una tienda física ya que mi tienda es netamente virtual.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**4. ¿Cómo sabes que tu negocio es rentable?**

Yo sé que mi negocio rentable porque mis tablas de Excel en este caso anotaron el costo que me ha costado traer la prenda cuánto me ha costado a la prenda a precio de fabricante y a cuánto la vendo mi cliente también sacando el costo de delivery para hacerle entrega su domicilio y hasta ahora me han resultado buenas ganancias y casi no he tenido perdidas.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**5. ¿De qué manera te es útil tener un dominio en herramientas informáticas para tu negocio?**

Me es muy útil tener un dominio de herramientas informáticas en este caso del Excel es mi herramienta más esencial en un negocio, ya que ahí hago las anotaciones las tablas necesarias para tener mi contabilidad bien y saber que estoy invirtiendo bien mi dinero y estoy generando ganancias.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**6. ¿Consideras que tienes una buena comunicación efectiva con su equipo de trabajo para el logro de los objetivos de su negocio? ¿Por qué?**

Sí considero que tengo una buena comunicación efectiva en este caso mi equipo de trabajo es mi hermana menor y me ayuda todo lo que ser empacado a sacar las pelusas de la ropa antes de ser empacada para sus respectivos dueños yo y ella manejamos las redes sociales de la empresa anotamos los pedidos diarios que tenemos y ambas vamos por los mismos objetivos que es mantener en alto la marca de la empresa por la presentación y prendas de última tendencia en moda.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**7. ¿Usted tiene estrechas relaciones con otros emprendedores del mismo rubro de su negocio? ¿Cómo le es útil?**

Si tengo estrecha relación con otros emprendedores de mí mismo rubro ya que ofrezco mis productos por Facebook y también por Instagram, así que entre propios emprendedores a veces nos compramos las prendas o nos preguntamos donde conseguir ese modelo y me puedes pasar el dato de tu fabricante normalmente no la hacemos, pero si mantenemos una comunicación de precios y también incluso por mi parte a veces voy a visitar

a mi competencia para saber cómo ordena sus productos qué tipo de estilo tiene en sus prendas, ya que ellos si cuentan con tienda física.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

### ENTREVISTA 3

La guía de la entrevista ha sido diseñada para obtener información de los estudiantes denominados “emprendedores” y de sus negocios. En algunos casos, se han considerado preguntas de prueba que son relevantes para el estudio y que pueden proveer información adicional importante.

<b>Nombre del emprendimiento</b>	Beauty Cosmetics M y A
<b>Rubro</b>	Maquillaje

#### 1. ¿Consideras que tienes Habilidades Gerenciales? ¿Cuáles?

Sí Obviamente que qué tengo habilidades gerenciales en este caso podría decir que tengo una buena comunicación en esa parte, como tú me conoces soy bastante habladora así que para mi negocio en este caso de productos de belleza me sirve bastante, porque estoy siempre comunicándome con mis clientas hasta tu misma vez por ejemplo cuando yo te recomiendo un tono de base o un delineador o esas veces cuando me dice sabes que quiero ahora maquillarme más naturalmente, ya no como que parezca así súper maquillada, entonces ahí yo hago como una comunicación como trato de meterme en la historia de la persona para yo poder así vender mis productos basándome en sus necesidades obviamente también podría decir que tengo la habilidad de la creatividad ,soy muy creativa en esa parte de colores de ver los tonos por ejemplo lo de las pieles de mis clientas no todas tienen piel mixta, grasa algunos tienen piel seca, entonces yo tengo que siempre estar innovando mis productos para para ellas y también considerarían la capacidad de negociación soy muy negociadora para traer mis productos para que me lo traigan a menos y yo también poder dar precios accesibles a mis clientes por eso te doy ofertas.

#### Evaluación de Entrevistadora 1:

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

#### 2. ¿Como has transmitido la imagen de tu negocio a tus clientes?

He transmitido la imagen de mi negocio a través transmisiones en vivo ya que mediante ellas me posicionado frente a mis competidores cuando mis

clientas ven mis interacciones en vivo con ellas al ofrecer mis productos y dar un taller de maquillaje para principiantes ellas se fidelizan con mi empresa.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**3. ¿Has pensado expandir tu negocio a nuevos mercados? ¿Cómo?**

Sí ha pensado en expandir mi negocio a nuevos mercados en el ámbito de contar con locales en Chimbote y Nuevo Chimbote ya que algunas de mis clientas desean ver el producto en vivo y leer descripción, cosas que a veces en fotos o vía Facebook no se puede apreciar en la misma manera y ellas me solicitan de qué habrá una tienda física pero cómo saben es un trabajo a futuro que debe ser bien estructurado y bien planificado

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**4. ¿Cómo sabes que tu negocio es rentable?**

Mi negocio es rentable, ya que en mi caso yo llevo un cuaderno dónde anotó mis pedidos qué recibo y así mismo los pedidos que realizó de mercaderías en las cuales evaluó los costos, las ganancias que me están dejando por producto para así incluso poder ofrecer a mis clientas combos, pero obviamente sin tener perdidas

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**5. ¿De qué manera te es útil tener un dominio en herramientas informáticas para tu negocio?**

Para mí me es muy útil tener un dominio de herramientas informáticas y no solamente me refiero a una hoja de cálculo me refiero a saber una interacción usando vías online como en este caso es Facebook y son ya que

mediante estas plataformas yo he interactuado con mis clientas durante el tiempo que tiene mi negocio, y debo decir que me ha sido de mucha utilidad para así saber sus necesidades específicas.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**6. ¿Consideras que tienes una buena comunicación efectiva con su equipo de trabajo para el logro de los objetivos de su negocio? ¿Por qué?**

Sí considero que tengo una buena comunicación efectiva con mi equipo de trabajo en este caso es mi mamá, ella me ayuda todo lo que es el empaquetado y cómo sabemos una madre siempre quiere el logro de su hija, por lo tanto, ella también se afina al logro de mis objetivos para mi empresa.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**7. ¿Usted tiene estrechas relaciones con otros emprendedores del mismo rubro de su negocio? ¿Cómo le es útil?**

En mi caso tengo más relaciones con mis amigas de aula, ya que algunas también venden productos de belleza intercambiamos ideas e incluso comentan sobre algunas marcas en específico y cómo nos ha ido en la utilización este producto y si realmente podemos recomendarlas.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

## ENTREVISTA 4

La guía de la entrevista ha sido diseñada para obtener información de los estudiantes denominados “emprendedores” y de sus negocios. En algunos casos, se han considerado preguntas de prueba que son relevantes para el estudio y que pueden proveer información adicional importante.

<b>Nombre del emprendimiento</b>	Embajadora Avon ML
<b>Rubro</b>	Perfumería y Maquillaje

### 1. ¿Consideras que tienes Habilidades Gerenciales? ¿Cuáles?

Sí, sí considero que tengo habilidades gerenciales, en este caso cuando yo formé parte de Avon me dijeron que tenía la capacidad iniciativa por haberme arriesgado a tener mi propia empresa, aceptar ser mi propia jefa y ver mis horarios en este caso luego pasé a UNIQUE como sabes justamente por lo que vendo me considero que tengo la habilidad de comunicación para hacer relaciones con la chica de las aulas o también como de amigas de mis amigos y así para poder avisar yo mis productos y llegar a mi meta mensual y después, tengo la habilidad también de trabajo en equipo porque cuando yo me reúno con todas las embajadoras en este caso se le llama así a las vendedoras de Avon nos ayudamos entre nosotras ya que algunas no lleguen a sus metas o no llegan a sus puntos entonces algunas que tenemos más cliente les pasamos para que todas logremos el mismo objetivo

#### Evaluación de Entrevistadora 1:

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

### 2. ¿Como has transmitido la imagen de tu negocio a tus clientes?

Yo transmitido la imagen de mi negocio más que todo de boca en boca cómo se dice en un término más amical, ya que cómo se sabe Avon es una venta directa con la persona y ofrezco mis productos de mi catálogo, mis pruebas en este caso de perfume del joven que está solicitando mis servicios

#### Evaluación de Entrevistadora 1:

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

### 3. ¿Has pensado expandir tu negocio a nuevos mercados? ¿Cómo?

Sí he pensado expandir mi negocio en nuevos mercados incluso ya lo estoy realizando, pero siempre en el mismo segmento que es la perfumería y productos de belleza, pero como decirlo, con más de una marca ya no solamente ofrezco Avon ofrezco más productos una variedad ya que algunas prefieren alguna marca más que específica y otras no.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**4. ¿Cómo sabes que tu negocio es rentable?**

Yo sé que mi negocio rentable ya que mis catálogos y en este caso mi líder de consultoras nos dice cuál es la ganancia por la venta de cada producto en este caso normalmente gran 5, 10 a 15 soles por producto u objeto en este caso y para mí sí es muy rentable ya que en base a esta empresa yo he podido solventar gastos de mis estudios, ya que me ha ayudado en muchos gastos y para empezar mi negocio no necesite ningún tipo de inversión solamente un apoyo y capacitaciones constantes

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**5. ¿De qué manera te es útil tener un dominio en herramientas informáticas para tu negocio?**

Para mí me es muy útil tener un dominó en herramientas informáticas ya que todos mis pedidos lo hago mediante la app y una página web de la empresa donde escribo cada código específico para que me llegue el pedido tal cual y así mismo puedo ver el recorrido de mi pedido cuando va a llegar y los premios que me tocan según el puntaje que realice.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**6. ¿Consideras que tienes una buena comunicación efectiva con su equipo de trabajo para el logro de los objetivos de su negocio? ¿Por qué?**

Sí considero que tengo una muy buena comunicación efectiva con mi equipo de trabajo ya que todos somos chicas y madres emprendedoras y siempre estamos en contacto y apoyándonos para nosotros en conjunto llegar a las metas establecidas por la empresa y podamos obtener nuestros premios por las ventas realizadas en el mes

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**7. ¿Usted tiene estrechas relaciones con otros emprendedores del mismo rubro de su negocio? ¿Cómo le es útil?**

Si tengo estrecha relación con emprendedoras del mismo rubro ya que mis compañeras de clase también venden algunos productos de diferentes marcas, así como yo y sí obviamente hay un poco de rivalidad e incluso competencias por los clientes, pero siempre tenemos una relación cordial ya que al final las ventas son con un mismo objetivo

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

## ENTREVISTA 5

La guía de la entrevista ha sido diseñada para obtener información de los estudiantes denominados “emprendedores” y de sus negocios. En algunos casos, se han considerado preguntas de prueba que son relevantes para el estudio y que pueden proveer información adicional importante.

<b>Nombre del emprendimiento</b>	Todo Barato
<b>Rubro</b>	Productos de Importación

### 1. ¿Consideras que tienes Habilidades Gerenciales? ¿Cuáles?

Sí claro, claro que tengo habilidades gerenciales, cuáles son mis habilidades gerenciales, yo considero que soy una persona que trabaja bastante en equipo y eso ahora me ha servido porque trabajo con cuatro chicos a mi cargo todas son part time y así que los roto en diferentes turnos, y ahora que yo comercializo productos de importación me ayuda bastante también lo que es la habilidad de planificación en este caso de planificar lo que son mis costos, los fletes que yo pago para traer mis productos a cada a vender y también como es el envasado de los productos, el etiquetado de precios todo eso lleva una planificación bastante estricta y también considero que tengo la capacidad de iniciativa porque me arriesgué a hacer mi propia empresa aunque en un inicio yo dudaba hasta de mí mismo, pero está pandemia nos ha hecho sacar esos esas habilidades que nos han impulsado el hacer microempresarias y para que, me va súper bien en mi negocio y pienso que sí tienes mucha razón en qué debemos seguir desarrollando nuestras habilidades porque ahora todo cuenta en Nuestra Empresa.

#### Evaluación de Entrevistadora 1:

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

### 2. ¿Como has transmitido la imagen de tu negocio a tus clientes?

Yo transmitido la imagen de mi negocio a través de las redes sociales ofertando mis productos con descuento imponiendo promociones de un sol y dos soles

#### Evaluación de Entrevistadora 1:

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**3. ¿Has pensado expandir tu negocio a nuevos mercados? ¿Cómo?**

Sí he pensado expandir mi negocio nuevo mercado sobre todo en el ámbito geográfico ya que ahora esas tiendas de exportaciones son muy buscadas por el público lo que genera aglomeraciones hay es cuando no tenemos una expansión adecuada es muy incómodo por lo tanto si ha pensado abrir más sucursales.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**4. ¿Cómo sabes que tu negocio es rentable?**

Sé que mi negocio rentable ya que antes de sacar los precios yo saco mis costos mediante una hoja de cálculo en este caso el flete, el costo de mis productos y obviamente algún tipo de movilidad que empleo para traerlos a mi tienda una vez sacado estos costos recién yo saco los precios para así obtener ganancias. Y hasta ahora me ha funcionado muy bien.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**5. ¿De qué manera te es útil tener un dominio en herramientas informáticas para tu negocio?**

Para mí es muy útil tener un dominio de herramientas informáticas ya que debido a ellas yo ingrese al negocio de importaciones a través de páginas web contactando almacenes aduaneros e incluso tomando capacitaciones sobre cómo importar y exportar del país y eso me ayudado muchísimo.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**6. ¿Consideras que tienes una buena comunicación efectiva con su equipo de trabajo para el logro de los objetivos de su negocio? ¿Por qué?**

Considero que si tengo una buena comunicación efectiva ya que con las personas que trabajo me logran entender sobre todos los objetivos que quiero lograr en mi empresa y también ese servicio que quiero brindar a cada cliente que llega a consumir a mi empresa.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

**7. ¿Usted tiene estrechas relaciones con otros emprendedores del mismo rubro de su negocio? ¿Cómo le es útil?**

En mi caso no cuento con relaciones con otros emprendedores del mismo rubro ya que este negocio actualmente es muy competitivo por lo tanto tener relaciones es compartir información que tal vez nos puede perjudicar con respecto a las estrategias de publicidad que planteó para mi negocio ,ya que aquí en Chimbote han abierto demasiadas tiendas virtual y física del rubro de importaciones y exportaciones justamente por la gran demanda que hay en los clientes por estos productos que son más económicos.

**Evaluación de Entrevistadora 1:**

Muy Bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
1	2	3	4	5

## **PROPUESTA DE MEJORA**

### **I. Denominación:**

Plan de Fortalecimiento de Habilidades Técnicas para Estudiantes Universitarios Emprendedores de Chimbote.

### **II. Fundamentación:**

En base a los resultados obtenidos en nuestra investigación ya desarrollada donde se evidencia que las habilidades gerenciales menos desarrolladas en los Estudiantes Universitarios Emprendedores de Chimbote son las Habilidades técnicas asimismo se debe hacer hincapié, ya que éstas habilidades son importantes por lo que permiten que los estudiantes emprendedores sigan implementando sus conocimientos para tener una mejor experiencia gerencial.

Asimismo, preocuparse por sus volúmenes de ventas, ya que éstas percepciones nos hablan del presente de la empresa por lo que estos jóvenes al desarrollarlas van a desempeñar de una mejor manera el liderazgo en sus empresas, por esta razón, se consideró que el plan de fortalecimiento de las habilidades Técnicas para Estudiantes Universitarios Emprendedores de Chimbote.

No obstante, cómo bien se sabe las Habilidades Técnicas que se han mencionado cómo las que menos se han desarrollado, pero a pesar que esta está en un nivel muy alto, pero con menor porcentaje no debe ser descartada de los tres grupos de habilidades gerenciales mencionados por Katz (1974) que clasifica las Habilidades en: las Habilidades Conceptuales, Habilidades Técnicas y Habilidades Humanas, ya que son factores controversiales en nuestra vida diaria y mientras más estén en práctica, más se desarrollan en nuestra persona.

### **III. Objetivos**

#### **3.1. Objetivo General:**

Implementar el plan de fortalecimiento de habilidades Técnicas en Estudiantes Universitarios Emprendedores de Chimbote.

#### **3.2. Objetivo Especifico:**

Identificar las Habilidades Técnicas en los Estudiantes Universitarios Emprendedores de Chimbote.

Reforzar las Habilidades Técnicas menos desarrolladas en los Estudiantes Universitarios Emprendedores de Chimbote.

#### **IV. Metodología**

Según el desarrollo del plan de fortalecimiento de Habilidades Técnicas en Estudiantes Universitarios Emprendedores de Chimbote en cada actividad dirigida a ellos se darán charlas sobre el concepto de las Habilidades Técnicas y como este es importante que éstas se desarrollen en nuestra vida diaria.

Asimismo, se generará un grupo de diálogo entre estudiantes y ponentes estos al tener más conocimiento que los estudiantes por la misma experiencia desarrollada a lo largo de su vida, y los estudiantes que están en un proceso de adquirir esta experiencia genera un vínculo mucho más cercano y positivo.

Por otro lado, se presentarán dinámicas que incluyen juegos relacionados al tema para que si los estudiantes no vean este taller como algo teórico, sino como algo dinámico que capte su atención y de esta manera se pueda familiarizar con el tema y generar una relación de más confianza entre ellos y los ponentes.

## V. Cronograma de Actividades

N.º	Actividad	Responsable	Duración	Día asignado por la institución en 13 semanas	Recursos	Presupuesto
01	Taller de introducción al tema Habilidades Gerenciales	Coach.	60 minutos	01 era Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos interactivos</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 300.00
02	Experiencias de los estudiantes emprendedores	Estudiantes Universitarios emprendedores.	60 minutos	01 era Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video instructivo</li> </ul>	S/. 100.00
03	Curso Introductorio a las Habilidades Técnicas	Coach.	60 minutos	02 da Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 250.00
04	Taller de Desinhibición (nervios y relajación)	Coach.	60 minutos	02 da Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 250.00
05	Taller de enfoque y atención	Coach.	45 minutos	03 ra Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 250.00
06	Taller de improvisación	Coach.	120 minutos	04 ta Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 250.00

07	Taller de autenticidad y lenguaje corporal.	Coach.	120 minutos	05 ta semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 250.00
08	Taller de finanzas para emprendedores (introducción)	Coach.	120 minutos	06 ta semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 300.00
09	Taller de finanzas para emprendedores (Practico)	Coach.	120 minutos	07 ma Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 300.00
10	Taller de técnicas de ventas: pensar mejor para vender mejor	Coach.	120 minutos	08 va semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 300.00
11	Taller de marketing: véndele a la mente y no a la gente	Coach.	120 minutos	09 na semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 300.00

12	Taller de modelos de negocios	Coach.	120 minutos	10 ma Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Material informativo</li> <li>• Presentaciones</li> </ul>	S/. 250.00
13	Taller de Identificación de las Habilidades Técnicas	Estudiantes Universitarios emprendedores y Coach.	120 minutos	11 va Semana	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos dinámicos</li> <li>• Presentaciones</li> <li>• Dinámicas grupales</li> <li>• Dialogo</li> </ul>	S/. 300.00
<b>TOTAL</b>						S/. 3,400.00

HABILIDADES GERENCIALES																																	
Sujetos	D1: Habilidades Conceptuales										D2: Habilidades Técnicas										D3: Habilidades Humanas								Total	Niveles			
	1	2	3	4	5	6	7	8	Puntaje	Niveles	9	10	11	12	13	14	15	16	25	Puntaje	Niveles	17	18	19	20	21	22	23			24	Puntaje	Niveles
1	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	5	37	Alto	4	4	4	4	5	5	4	5	35	Muy Alto	104	Alto
2	5	5	4	5	5	5	4	5	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	123	Muy Alto
3	5	5	5	5	4	4	4	4	36	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	3	5	42	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	118	Muy Alto
4	5	4	4	5	5	5	5	5	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	4	44	Muy Alto	5	5	3	5	5	4	4	4	35	Muy Alto	117	Muy Alto
5	5	5	4	4	4	4	4	4	34	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	5	37	Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	38	Muy Alto	109	Muy Alto
6	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	124	Muy Alto
7	4	5	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	Alto	4	4	4	4	4	5	4	4	33	Muy Alto	102	Alto
8	5	4	4	4	4	5	5	3	34	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	119	Muy Alto
9	4	4	4	4	4	5	4	5	34	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	4	44	Muy Alto	5	5	5	4	4	4	4	4	35	Muy Alto	113	Muy Alto
10	4	4	4	4	5	4	4	4	33	Muy Alto	5	4	4	4	5	5	3	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	113	Muy Alto
11	5	5	5	5	4	4	5	4	37	Muy Alto	5	5	5	5	5	4	3	5	5	42	Muy Alto	5	5	4	4	5	5	5	5	38	Muy Alto	117	Muy Alto
12	5	5	5	5	5	5	4	4	38	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	3	3	5	35	Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	113	Muy Alto
13	5	4	4	4	4	5	4	4	34	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	Alto	4	4	5	5	5	4	4	4	35	Muy Alto	105	Muy Alto
14	5	5	4	5	5	5	5	5	39	Muy Alto	5	4	5	5	5	5	5	5	4	43	Muy Alto	5	5	5	4	5	4	4	4	36	Muy Alto	118	Muy Alto
15	5	5	4	5	5	4	5	4	37	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	4	42	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	111	Muy Alto
16	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	4	4	5	5	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	123	Muy Alto
17	5	5	5	4	5	4	5	4	37	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	115	Muy Alto
18	5	5	4	4	4	4	3	5	34	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	4	4	5	5	5	5	5	38	Muy Alto	117	Muy Alto
19	5	4	5	4	4	4	4	4	34	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	5	37	Alto	4	4	4	5	5	5	5	4	36	Muy Alto	107	Muy Alto
20	5	5	5	5	5	4	5	5	39	Muy Alto	5	5	5	5	3	5	5	5	4	42	Muy Alto	5	4	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto	114	Muy Alto
21	5	4	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto	4	4	4	4	5	5	5	5	5	41	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	5	5	34	Muy Alto	108	Muy Alto
22	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	4	5	5	4	5	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	123	Muy Alto
23	4	4	4	4	4	4	4	5	33	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	118	Muy Alto
24	4	4	4	4	4	4	5	4	33	Muy Alto	4	5	4	4	4	4	4	4	4	37	Alto	4	4	3	4	4	4	4	4	31	Alto	101	Alto
25	5	5	4	5	5	5	5	5	39	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	4	4	4	4	5	5	5	36	Muy Alto	119	Muy Alto
26	5	5	4	4	5	5	5	4	37	Muy Alto	5	4	5	5	4	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	5	4	5	4	5	5	5	38	Muy Alto	118	Muy Alto
27	5	5	4	4	4	4	4	5	35	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	119	Muy Alto
28	4	4	5	4	4	5	5	5	36	Muy Alto	4	4	4	4	4	5	5	4	4	38	Muy Alto	4	5	4	4	5	5	4	4	35	Muy Alto	109	Muy Alto
29	4	5	5	4	5	4	5	4	36	Muy Alto	5	4	5	5	5	4	4	4	4	40	Muy Alto	4	4	5	5	5	4	4	4	35	Muy Alto	111	Muy Alto
30	1	1	1	1	1	5	4	5	19	Bajo	4	3	1	2	2	2	3	4	4	25	Medio	4	4	4	4	5	5	5	4	35	Muy Alto	79	Medio
31	4	4	5	5	4	4	4	4	34	Muy Alto	5	5	5	4	5	5	3	5	5	42	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	4	5	38	Muy Alto	114	Muy Alto
32	5	5	5	5	5	5	4	5	39	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	123	Muy Alto
33	5	3	4	5	5	5	5	5	37	Muy Alto	5	5	5	4	5	5	3	5	5	42	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	5	4	36	Muy Alto	115	Muy Alto
34	5	5	5	5	4	4	4	4	36	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	5	5	4	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	4	4	38	Muy Alto	117	Muy Alto

35	5	5	5	5	5	5	5	4	39	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	4	5	5	43	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	4	37	Muy Alto	119	Muy Alto
36	5	5	5	5	5	4	4	4	37	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	5	4	37	Alto	5	5	5	5	5	4	4	4	37	Muy Alto	111	Muy Alto
37	5	5	5	4	4	4	4	4	35	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	4	4	5	42	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	4	4	35	Muy Alto	112	Muy Alto
38	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	4	5	5	39	Muy Alto	124	Muy Alto
39	5	5	5	4	4	4	4	5	36	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	4	4	5	43	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	38	Muy Alto	117	Muy Alto
40	5	5	5	5	5	5	4	4	38	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	5	4	4	40	Muy Alto	4	5	5	5	5	5	4	4	37	Muy Alto	115	Muy Alto
41	4	4	5	5	5	5	4	4	36	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	5	5	5	42	Muy Alto	5	5	4	4	4	4	4	5	35	Muy Alto	113	Muy Alto
42	5	5	5	4	5	4	4	5	37	Muy Alto	5	5	5	4	4	4	4	5	4	40	Muy Alto	5	5	4	4	4	4	4	4	34	Muy Alto	111	Muy Alto
43	4	4	4	5	5	5	5	5	37	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	5	5	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	115	Muy Alto
44	5	5	3	4	5	5	4	5	36	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	3	3	5	40	Muy Alto	5	4	4	4	4	4	5	5	35	Muy Alto	111	Muy Alto
45	5	5	5	4	4	4	4	4	35	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	4	4	4	4	4	4	5	34	Muy Alto	112	Muy Alto
46	4	4	4	4	5	5	5	4	35	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	4	42	Muy Alto	4	4	4	4	5	5	5	5	36	Muy Alto	113	Muy Alto
47	5	5	5	5	5	5	5	4	39	Muy Alto	4	4	4	4	5	5	5	5	4	40	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	4	4	35	Muy Alto	114	Muy Alto
48	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	5	5	5	42	Muy Alto	5	5	5	4	4	4	4	5	36	Muy Alto	118	Muy Alto
49	5	5	5	5	4	4	4	4	36	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	4	42	Muy Alto	5	5	5	4	4	4	4	4	35	Muy Alto	113	Muy Alto
50	4	4	5	5	5	5	5	5	38	Muy Alto	5	4	5	4	5	5	4	5	5	42	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	120	Muy Alto
51	4	4	4	4	4	5	5	5	35	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	120	Muy Alto
52	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	100	Alto
53	4	4	4	4	4	4	4	5	33	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	118	Muy Alto
54	4	4	5	5	5	4	4	4	35	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	3	4	4	35	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	102	Alto
55	5	5	5	5	4	4	4	4	36	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	3	3	4	34	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	102	Alto
56	5	5	5	5	5	4	5	5	39	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	4	4	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	122	Muy Alto
57	4	4	4	4	4	5	5	5	35	Muy Alto	4	4	5	5	5	5	5	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	118	Muy Alto
58	5	5	4	5	5	5	5	5	39	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	3	3	5	41	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	120	Muy Alto
59	4	4	4	4	5	5	4	5	35	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	120	Muy Alto
60	5	5	5	5	5	5	4	4	38	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	4	36	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	106	Muy Alto
61	5	5	5	5	5	4	4	4	37	Muy Alto	4	4	4	4	5	5	3	5	5	39	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	116	Muy Alto
62	4	4	4	4	4	5	5	5	35	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Muy Alto	5	5	5	5	5	4	5	5	39	Muy Alto	119	Muy Alto
63	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	4	5	5	5	5	44	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	124	Muy Alto
64	4	4	4	4	4	4	5	3	32	Alto	4	4	4	4	4	4	3	5	4	36	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	100	Alto
65	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	4	4	5	5	4	4	4	4	4	38	Muy Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	102	Alto
66	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	4	5	5	44	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	124	Muy Alto
67	5	5	5	5	5	4	5	5	39	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	4	4	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	122	Muy Alto
68	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	4	4	4	4	4	4	4	5	4	37	Alto	4	4	4	4	4	4	4	4	32	Alto	101	Alto
69	4	4	4	5	5	5	5	5	37	Muy Alto	5	5	5	5	5	4	4	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	120	Muy Alto
70	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	123	Muy Alto
71	5	5	5	4	4	4	4	4	35	Muy Alto	4	4	4	5	5	5	3	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	115	Muy Alto

72	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	4	5	5	5	5	39	Muy Alto	122	Muy Alto	
73	5	5	5	5	5	5	5	3	38	Muy Alto	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	121	Muy Alto	
74	5	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	5	5	5	5	5	3	5	5	43	Muy Alto	5	5	5	5	5	5	5	40	Muy Alto	123	Muy Alto	
75	5	4	4	4	4	4	4	4	33	Muy Alto	4	4	4	4	4	5	3	4	5	37	Alto	4	4	4	4	5	5	5	36	Muy Alto	106	Muy Alto