



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
"PEDRO RUIZ GALLO"  
ESCUELA DE POSTGRADO**



**Maestría en Ciencias con Mención en  
Docencia Superior e Investigación  
Educativa**

---

**"PROPUESTA DEL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP),  
COMO ESTRATEGIA DIDÁCTICA PARA DESARROLLAR LA ACTITUD  
EMPREDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DEL VI CICLO DE  
CONTABILIDAD DEL ISEP. "CIRO ALEGRÍA BAZÁN", DE LA CIUDAD  
DE CHEPÉN"**

**TESIS**

**PRESENTADA PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA  
EN CIENCIAS CON MENCIÓN EN DOCENCIA SUPERIOR E  
INVESTIGACIÓN EDUCATIVA**

**AUTORA:**

**Lic. ANA MARGARITA ROJAS RUIZ**

**ASESOR:**

**Dr. SABOGAL AQUINO MARIO VICTOR**

**LAMBAYEQUE - PERÚ 2017**

**PROPUESTA DEL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP),  
COMO ESTRATEGIA DIDÁCTICA PARA DESARROLLAR LA ACTITUD  
EMPREENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DEL VI CICLO DE  
CONTABILIDAD DEL ISEP. “CIRO ALEGRÍA BAZÁN”, DE LA CIUDAD DE  
CHEPÉN.**

---

**C.P.C Ana Margarita Rojas Ruíz**

**Autora**

---

**Dr. Mario Sabogal Aquino**

**Asesor**

**Presentada a la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro  
Ruiz Gallo para optar el Grado de MAESTRA EN CIENCIAS DE LA  
EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN DOCENCIA SUPERIOR E INVESTIGACIÓN  
EDUCATIVA.**

**APROBADO POR:**

---

**Dr. Humberto Bocanegra Vásquez**

**PRESIDENTE**

---

**M.Sc. Luis Pérez Cabrejos**

**SECRETARIO**

---

**M.Sc. Carlos Horna Santa Cruz**

**VOCAL**

## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

022

Siendo las 16:30 horas del día doce de octubre del año Dos Mil diecisiete, en la Sala de Sustentaciones de la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque, se reunieron los miembros del jurado, designados mediante Resolución N° 214-2016-EPG de fecha 08 de marzo de 2016, conformado por:

Dr. Humberto Bocanegra Vásquez ..... PRESIDENTE (A)  
M.sc. Carlos Horna Santa Cruz ..... SECRETARIO (A)  
M.sc. Luis Pérez Cabrejos ..... VOCAL  
Dr. Mario Sabogal Aquino ..... ASESOR (A)

con la finalidad de evaluar la tesis titulada Propuesta del aprendizaje basado en Problemas (ABP) como estrategia didáctica para desarrollar la actitud emprendedora en los estudiantes del XI Ciclo de Contabilidad del ISEP "Ciro Alegria Bazarán" de la ciudad de Chepén

presentado por el (la) tesista Ana Margarita Rojas Ruiz sustentación que es autorizada mediante Resolución N° 1258-2017-EPG de fecha 27 de septiembre de 2017

El Presidente del jurado autorizó el inicio del acto académico y después de la sustentación, los señores miembros del jurado formularon las observaciones y preguntas correspondientes, las mismas que fueron absueltas por el (la) sustentante, quien obtuvo 80 puntos que equivale al calificativo de BARRA

En consecuencia el (la) sustentante queda apto (a) para obtener el Grado Académico de Maestra en Ciencias de la Educación con mención en Docencia Superior e Investigación Educativa

Siendo las 17:30 p.m. horas del mismo día, se da por concluido el acto académico, firmando la presente acta.

  
.....  
PRESIDENTE

  
.....  
SECRETARIO

  
.....  
VOCAL

.....  
ASESOR

## **DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD**

Yo, Rojas Ruiz Ana Margarita investigadora principal, y Dr. Sabogal Aquino Mario Víctor, asesor del trabajo de investigación “PROPUESTA DEL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP), COMO ESTRATEGIA DIDÁCTICA PARA DESARROLLAR LA ACTITUD EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DEL VI CICLO DE CONTABILIDAD DEL ISEP. “CIRO ALEGRÍA BAZÁN”, DE LA CIUDAD DE CHEPÉN”, declaramos bajo juramento que este trabajo no ha sido plagiado, ni contiene datos falsos. En caso se demostrara lo contrario, asumo responsablemente la anulación de este informe y por ende el proceso administrativo a que hubiere lugar. Que puede conducir a la anulación del título o grado emitido como consecuencia de este informe.

Lambayeque del 2021.

---

**C.P.C Ana Margarita Rojas Ruíz**

**AUTORA**

---

**Dr. Mario Sabogal Aquino**

**ASESOR**

## **DEDICATORIA**

**A mis padres que diéronme la existencia y capacidad para superarme en el camino difícil y arduo de la vida. A mi hija, que siempre ha sido motivación mayor para nunca rendirme en mis estudios.**

**Ana**

## **AGRADECIMIENTO**

**A Dios porque me dio el don de la perseverancia  
para alcanzar esta meta.**

**A la UNPRG que nos abrió las puertas para seguir Creciendo  
profesionalmente.**

**A los maestrantes ruizgalinos con quienes viví  
buenos momentos hasta convertirnos en verdaderos  
amigos.**

**Ana.**

## ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO RESUMEN

ABSTRACT

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I : ANÁLISIS DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DEL VI CICLO DE CONTABILIDAD DEL ISEP. “CIRO ALEGRÍA BAZÁN”, DE LA CIUDAD DE CHEPÉN

- 1.1. Ubicación contextual del ISEP Ciro Alegría Bazán
- 1.2. Evolución histórica tendencial del objeto de estudio.....
- 1.3. Características actuales del objeto de estudio.....
- 1.4. Metodología.....
- 1.4.1. El Tipo de investigación.....
- 1.4.2. El Diseño de la investigación.....
- 1.4.3. Población y Muestra.....
- 1.4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....
- 1.4.5. Métodos y procedimientos para la recolección de datos.....
- 1.4.6. Análisis de los datos.....

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

- 2.1. Antecedentes de la investigación.....
- 2.2. Fundamentos teóricos
- 2.2.1. Teorías sobre la figura del emprendedor.....
- 2.2.2. Actitud emprendedora.....
- 2.2.3. Clases de emprendedores.....
- 2.2.4. Motivación social.....
- 2.2.5. Estrategias de gestión.....
- 2.2.6. Autogestión de recursos.....
- 2.2.7. Espíritu emprendedor.....
- 2.2.8. Educación emprendedora.....

2.2.9. El ABP.....

2.3. Modelo teórico

2.4. Marco conceptual

### CAPITULO III: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Análisis e interpretación de los datos.....

3.2. Propuesta teórica.....

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones.....

Recomendaciones.....

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### ANEXOS



## RESUMEN

La educación superior siempre debe encaminarse a la formación de capacidades en los estudiantes, para que cuando éstos egresen como profesionales de contabilidad sepan aplicar el conocimiento obtenido en la práctica laboral de manera responsable acorde a las exigencias y demandas de la sociedad y el mercado. El método ABP-aprendizaje basado en problemas- busca que los docentes investiguen y discutan los resultados conseguidos y se apropien de los mismos, porque el mundo actual, globalizado y competitivo, demanda de personas con dominio de habilidades y destrezas en su campo o disciplina; así mismo, han de estar dotados con características emprendedoras, y una elevada inteligencia emocional; a fin de configurar no sólo el líder, empático, comunicativo, sino al trabajo en equipo y el dominio de herramientas informáticas e idiomas. Un profesional con estas cualidades, podrá gestionar cualquier actividad económica o de servicios u ofrecer servicios cualquier campo laboral y profesional.

PALABRAS CLAVE: Empresa, globalización, investigador, desarrollo. Innovación.

## ABSTRACT

Higher education should be aimed at building capacities in students, so that when they graduate as professionals they would be able to apply the knowledge gained in practical work responsibly according to the needs and demands of society and the market. The ABP-learning method based on problems -intend the students to investigate, discuss and debate the results and take ownership of them. The current, globalized and competitive world, demand for people with mastery of skills, abilities and skills in their field or discipline; Likewise, endowed with entrepreneurial characteristics, and highLeader emotional, empathetic, communicative, teamwork-domain computer intelligence tools and languages. A professional with these characteristics, can undertake any economic or service activity or provide services in any labor and professional field.

**KEY WORDS:** Company, globalization, research, development. Innovation.

## INTRODUCCION.

El presente informe de investigación tiene como objetivo desarrollar actitudes emprendedoras en los estudiantes del IV Ciclo de Contabilidad del ISEP Ciro Alegría Bazán de la ciudad de Chepén, provincia de Trujillo, región La Libertad; y, nace de observar las manifestación o el ánimo con el que enfrentan los discentes las diferentes situaciones, la manera en que reaccionan ante los estímulos del medio y que no permite sacar ningún provecho de la situación que están viviendo; lo cual lo lleva a sentimientos de frustración, resultados desfavorables que no permiten el alcance de los objetivos trazados.

En consecuencia nuestro objeto de estudio lo constituye el proceso de enseñanza y aprendizaje; y los objetivos:

General: Proponer el método de aprendizaje basado en problemas como estrategia didáctica para desarrollar la actitud emprendedora en los estudiantes del VI ciclo de Contabilidad del ISEP Ciro Alegría Bazán de la ciudad de Chepén.

Específicos o tareas a realizar:

- a) Diagnosticar los niveles de emprendedurismo en los estudiantes del VI ciclo de Contabilidad del ISEP Ciro Alegría Bazán de la ciudad de Chepén.
- b) Teorizar respecto de las variables de estudio.
- c) Diseñar la propuesta teórica.

En este mismo orden, el campo de acción corresponde a la propuesta de la estrategia didáctica; del cual se desprende nuestra hipótesis:

Si se diseña una estrategia didáctica sustentada en el aprendizaje basado en problemas, entonces, posiblemente se desarrolle la actitud emprendedora en

los estudiantes del VI Ciclo de Contabilidad del ISEP Ciro Alegría Bazán de la ciudad de Chepén.

Es importante señalar algunas definiciones específicas generadas en torno a la cultura emprendedora, citadas por Sérvulo Anzola:

- Definición económica de emprendedor: realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.
- Definición pragmática de emprendedor: es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño.
- Definición operativa de emprendedor: aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.
- Definición general de emprendedor: el que hace que las cosas sucedan. Las definiciones que el cita son resultado del evento: "El impacto de la cultura emprendedora" realizado en la ciudad de La Paz, Bolivia el 2 de diciembre del 2003 por Funda-Pro.
- Definición popular de emprendedor: del dicho al hecho hay un gran emprendedor.
- Definición política de emprendedor: es aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad.

Sin embargo hay que señalar que todas tienen que ver con el sueño y el esfuerzo que realizan las personas para lograr lo que se proponen.

El método de aprendizaje basado en problemas-ABP, es uno de las estrategias que permiten a las personas y en particular a los futuros profesionales tomar el camino que la oportunidad les presenta para salir adelante en un trabajo independiente. Considerando que el ABP, es una

estrategia que permite un trabajo en equipo y con lo cual socializar los conocimientos, habilidades y destrezas, consideramos el más oportuno para llevar a cabo nuestra propuesta.

Metodológicamente, se ha trabajado con todos los estudiantes del VI Ciclo de Contabilidad del ISEP, a quien se le aplicó una encuesta para conocer sus actitudes emprendedoras; encontrando que necesitan ser motivados y orientados para que opten por iniciar sus propias empresas, en los diversos campos de la actividad productiva como de servicios.

El informe consta de tres capítulos:

En el primer capítulo se analiza la situación contextual en la que se ubica el ISEP Ciro Alegría Bazán de la ciudad de Chepén.

En el segundo capítulo se abordan las teorías y tratados respecto al emprendedurismo, la empresa, la educación emprendedora, entre otro.

En el tercer capítulo, se analizan los resultados obtenidos por la aplicación de los instrumentos de recojo de datos; asimismo se estructuró la propuesta teórica.

La autora.

## CAPÍTULO I

### ANÁLISIS DE LA ACTITUD EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DEL VI CICLO DE CONTABILIDAD DEL ISEP. "CIRO ALEGRÍA BAZÁN", DE LA CIUDAD DE CHEPÉN.

La principal característica de todo empresario es lo que lo mueve al emprendimiento y la innovación. Esta actitud es la que lo diferencia del resto de las personas, pues le permite estar consciente en todo momento que los retos y los compromisos son grandes, pero aun así atreverse a dar el paso necesario.

Los estudiantes del VI ciclo de contabilidad del ISEP Ciro Alegría Bazán de Chepén-La Libertad- demuestran ciertas actitudes emprendedoras, para lo cual planteamos el desarrollo de estrategias sustentadas en el método de aprendizaje basado en problemas.

## 1.1. UBICACIÓN CONTEXTUAL DEL EMPENDEURISMO.

A nivel internacional el emprendimiento ha tenido un innegable reconocimiento y trascendencia en las sociedades contemporáneas, dada su importancia en el desarrollo económico y social de las regiones, sin embargo, sus procesos de enseñanza a nivel mundial se han orientado de forma privilegiada a la creación de riqueza a partir de la generación de empresas e ideas de negocio, al margen de un proceso de formación que propenda por la creatividad, el trabajo en equipo, el planteamiento y la solución de problemas por parte de los estudiantes.

El hecho de desarrollar la capacidad emprendedora como forma de combatir el desempleo es bueno, pero el efecto no es inmediato, ya que puede demorarse una década en ver el resultado (Audretsch y Keilbach, 2005). En este sentido, Angelelli y Prats (2005) explican que el impacto de la actividad emprendedora es positivo sobre el crecimiento y el empleo, siempre que se lo considere en un horizonte de mediano y largo plazo (Isbenberg, 2010).

Timmons y Spinelli (2007), Los emprendedores, crean trabajo a partir de la innovación, reconocen oportunidades, aplican capital de riesgo y cambian la economía. Utilizan el cambio como una oportunidad de mejora económica, no como un problema. Desde esta perspectiva, un emprendedor puede ser un gerente profesional o un colaborador cualquiera de la empresa. Se necesita de la experimentación, de la imaginación, de la innovación para detectar oportunidades, haciendo que el emprendedor sea un factor clave en la empresa y en la sociedad, sobre la base del «saber y aprender a emprender» (Bueno, 2003). Así, deben manejarse tres directrices fundamentales:

- Aprender a aprender, que combina las actitudes (visiones y valores) con el conocimiento (explícito);

- Aprender a hacer, que combina las actitudes con las capacidades entendidas como habilidades y destrezas que se relacionan con el talento;
- Aprender a emprender, que combina los conocimientos con las capacidades.

La tendencia actual en gestión, destinada a que las empresas sobrevivan a la globalización y a la cada vez mayor competencia, es la promoción de una cultura emprendedora dentro de la empresa, apoyada por gerentes emprendedores que marquen pautas (Bhardwa, Sushil y Momaya, 2007).

En nuestro país el emprendimiento surge como cultura a partir de la década de los años noventa cuando se deja de lado la política paternalista que tenían los gobernantes de turno y las personas emprendedoras, contribuyen en forma decisiva en el desarrollo económico del país.

En el caso de la formación de emprendedores en nuestro país, se puede decir que todavía es incipiente y en la currícula de los diferentes institutos tecnológicos no figura como un módulo o unidad didáctica, siendo por lo tanto necesario tenerlo presente, teniendo en cuenta la importancia a nivel mundial del fomento de la actividad emprendedora a través de la educación.

El plan de estudios de la carrera de contabilidad del ISEP. “Ciro Alegría Bazán”, no cuenta con un programa cuyo contenido temático tenga que ver, con todos aquellos aspectos que pueden fomentar una actitud emprendedora entre los estudiantes. Tal situación está dando como resultado que egresen alumnos con limitadas alternativas de desarrollo y competencias profesionales, en comparación con egresados de otras instituciones que si cuentan con adecuados programas de emprendedores dentro sus planes de estudios o de manera alterna.

El grave desempleo que existe en la economía a nivel local, estatal y nacional, y la falta de un programa de emprendedores en el plan de estudios del ISEP. “Ciro Alegría Bazán”, constituyen, entre otras, algunas de las principales causas de que los egresados de la misma



pasen a formar parte, inevitablemente, de las estadísticas de desempleados o subempleados que diariamente se registran. Atender dichas causas, por lo tanto, representa una tarea ineludible que se debe enfrentar, si no se quiere seguir formando egresados sin perspectivas viables de desarrollo profesional. Bajo esta problemática, el fomento de una actitud emprendedora en los estudiantes del ISEP. “Ciro Alegría Bazán” adquiere una importancia mayúscula, ya que ésta les permitirá potenciar y redimensionar sus capacidades para incursionar en cualquier actividad laboral, sobre todo, en la creación de nuevas empresas. Y, a través de combinar sus capacidades físicas, intelectuales y profesionales, los futuros egresados podrán ampliar y consolidar las oportunidades que se les presenten, y, por tanto, podrán desafiar en mejores condiciones el entorno social y económico en el que se encuentren.

#### 1.1.1. Reseña histórica del ISEP Ciró Alegría Bazán.

El ISEP Ciró Alegría Bazán, se encuentra ubicado en el sector El Algarrobo-predio Buenos Aires s/n del distrito y provincia de Chepén, región La Libertad.

Durante el gobierno militar del General Morales Bermúdez y siendo Ministro de Educación el General Otto Eléspuru Revoredo, se crearon las Escuelas Superiores de Educación Profesional (ESEP). Es así que en el departamento de La Libertad en el año 1979, mediante Resolución Ministerial N° 0533-78-ED de fecha 07 de abril se crea la RED-ESEP de la provincia de Pacasmayo, descentralizada y única en su género, con tres sub sedes: San Pablo de Lloc, Chepén y Guadalupe; designándose como su primer director al profesor JACOBO MARROQUIN FARRO. La RED-ESEP, inician sus actividades un 16 de julio de 1979. La subsede Chepén se le asignó el desarrollo de las carreras profesionales de Economía y Administración para posteriormente autorizársele las de Salud y Contabilidad empresarial.

En el año 1984, mediante Resolución Ministerial N° 110-84-ED de 13.02.84, se resuelve la adecuación de la RED-ESEP a Instituto Superior, convirtiéndose la sub sede de la provincia de Chepén en Instituto Superior Tecnológico “Ciro Alegría Bazán”

El 28 de septiembre de 1984 con Resolución Ministerial N° 041-84-ED, el IST Ciró Alegría Bazán, queda totalmente independiente de la REDESEP de la provincia de Pacasmayo, iniciando sus actividades en los ambientes del Colegio Nacional Agropecuario N° 19 de la provincia de Chepén. Posteriormente la Cooperativa Agraria Estrella del Norte, dona un terreno al IST, ubicado en el predio Buenos Aires, sector El Algarrobal, iniciándose las gestiones ante “Cooperación Popular”, organismo del gobierno de ese entonces la construcción de quince aulas, y es así que el año 1986 con la entrega de estas aulas, se trasladó a su nuevo local, brindando formación profesional tecnológica en: Contabilidad. Administración, Enfermería técnica, Mecánica automotriz y Mecánica de producción.

:

#### 1.1.2. Distrito de Chepén.

El distrito de Chepén es el uno de los tres distritos de la Provincia de Chepén, ubicada en el Departamento de La Libertad, bajo la administración del Gobierno regional de La Libertad, en el Perú.

El distrito fue creado mediante Ley del 18 de abril de 1935, en el gobierno del Presidente Oscar R. Benavides.

El distrito ocupa una superficie de 287,34 km<sup>2</sup> a una altura de 130 m.s.n.m. Según el censo del año 2005 tiene una población de 44 228 habitantes.

Es la segunda ciudad más importante de La Libertad, centro de producción arrocera en los valles de Chepén y Jequetepeque, y un activo movimiento comercial con las vecinas Guadalupe y San Pedro

de Lloc, y también con la región Lambayeque. Posee fábricas de tintes industriales, y producción primaria de alimentos.

Chepén está ubicado en la costa Norte del Perú entre los 79° 16' 13" y 79° 29' 7" de longitud Oeste y 7° 8' 25" y 7° 19' 34" de longitud Sur, en el extremo Norte del Departamento de La Libertad y a 700 kilómetros de la Capital de la República.

Chepén tiene una extensión de 287,34 km<sup>2</sup>. La altura promedio sobre el nivel del mar es de 131 metros. En general, el clima de Chepén es cálido y seco. En verano llega a 35° y en invierno baja a los 13°. Limita por el Norte con el Distrito de Pacanga (Río Seco de San Gregorio o Chamán), por el Este con el Distrito de San Gregorio, por el Sur este con el Distrito de Yonán, Por el Sur y el Oeste con el distrito de Guadalupe.

En su gran mayoría el territorio es plano pero presenta elevaciones notables. Las tierras de Chepén son regadas por aguas del Río Jequetepeque. El lado Norte está la Laguna Mancoche y en el Subsuelo hay agua que muchos agricultores extraen para su cultivo. El Río Chamán riega tierras del Noreste de Chepén.

El distrito tiene su base económica en la agricultura que brinda ocupación al 26.5% de la PEA. Sus principales cultivos son el arroz, el maíz amarillo duro y la caña de azúcar que representan la mayor superficie sembrada. Las actividades del comercio y los servicios ocupan al 25.2% y 20.8% de la PEA, respectivamente. En la industria manufacturera predomina el micro y pequeña empresa agroindustrial, relacionada con la molinería (pilado de arroz), alimentos balanceados y de panificación.

## 1.2. Evolución histórica tendencial del objeto de estudio. Emprendedurismo.

Guillermo Bonfil Batalla define a la cultura como “el conjunto de símbolos, valores, actitudes, habilidades, conocimientos, significados, formas de comunicación y organización sociales, y bienes materiales que hacen posible la vida de una sociedad determinada y le permiten transformarse y reproducirse como tal, de una generación a la siguiente”.

A pesar de su amplitud, esta definición es interesante porque muestra los tres elementos de una función: el objeto determinado que es la vida en sociedad, incluyendo su transformación y los elementos que conllevan a ello; las variables independientes que son las formas de comunicación y de organización social y económica, conjuntadas por la estructura institucional, el estado de las artes y la ciencia; y la función, es decir, la regla que interrelaciona lo determinado y lo determinante: la cultura, porque ella amalgama símbolos, valores, actitudes y habilidades técnicas y científicas que mueven la acción humana hacia un fin. Es así, una definición integradora.

De acuerdo con nuestra definición, forma cultura todo acto social, pero como tal es expresable sólo aquel que se convierte en código de conducta y que conforma un sistema de comunicación simbólico, crea identidad y da cohesión a un grupo o una sociedad determinada. Los códigos son resultado de un lenguaje común, una forma de concebir y compartir la idea del mundo y una manera de enfrentarlo. Todo ello determina patrones de conducta donde las manifestaciones individuales y sociales adquieren significado. Como manifestación holista, la cultura envuelve comportamientos y crea sistemas de comunicación donde el idioma, las manifestaciones artísticas, las actitudes del poder y ante el poder, los gustos y los prejuicios se adquieren de manera inconsciente.

En correspondencia con nuestra definición, el humano como especie es un hacedor de cultura; todos sus testimonios es cultura. Ésta es la

expresión de la cosmovisión que genera una determinada sociedad en un tiempo y lugar específicos, y se ha fundamentado en ciertas ocasiones en el mito, en otras, en la fe o la creencia, en otras más, en la razón o la ciencia. Ninguna de ellas es excluyente, porque en la colectividad coexisten las manifestaciones de carácter racional con las del sentido mágico de la existencia. Así, encontramos desde la antigüedad remota que lo mismo crearon cultura quienes contemplaban los astros para establecer sistemas complejos de predicción de los fenómenos naturales, o para configurar calendarios y formas precisas para medir el tiempo, que quienes lo hacían para predecir el destino de los humanos, de hecho, no existía una diferenciación entre astronomía y astrología; o bien, en la Grecia Clásica, donde tanto las sibilas como los filósofos produjeron cultura, porque la importancia de Delfos era tanta, o más, que la de la Academia de Platón o el Liceo de Aristóteles.

#### Historia y Emprendedores.

Emprender significa iniciar, explorar, promover, organizar, tomar riesgo. Los humanos en general son una especie emprendedora, porque en el transcurso de su existencia han generado patrones de conducta relacionados con la innovación. Observamos este hecho desde el mismo tránsito de la prehistoria a la historia de la humanidad, la cual implicó seguramente la existencia de seres capaces de explorar y organizar, hombres incógnitos, emprendedores primitivos capaces de tomar riesgos y sostener iniciativas que contribuyeron a mejorar la vida de la humanidad: son ellos los que crearon instrumentos de caza: el hacha de mano, la lanza, vestimenta, descubrieron el fuego, la agricultura, la cocción del barro, construyeron viviendas, inventaron la escritura y con ello, la historia; en fin, inventaron la especialización social y la ciudad.

Aunque existan manifestaciones culturales en el medio rural, su cultura realza la costumbre, y, por consiguiente, este entorno no es propio para el cambio. Las ciudades son donde las formas de organización social hacen prevalecer el intercambio de ideas y la creatividad, las ciudades son el sitio donde la innovación se hace característica.

Los espacios urbanos fueron dominantes por primera vez en las sociedades del neolítico establecidas en Mesopotamia, es decir, la parte occidental de la masa euroasiática ubicada entre los ríos Éufrates y Tigris. Esta zona llena de urbanidad fue el laboratorio de la producción urbana de la humanidad occidental. En ella se inventaron todo tipo de utensilios, se cristalizó una fase dinámica de avances y conflictos que configuraron su esencia [3]. Ahí se dio un proceso de creación que fue producto de la actividad emprendedora del individuo, aunque tenemos pocos conocimientos de ello, ahí se inventó la escritura, las matemáticas, la astronomía, se consolidó la agricultura; de ahí proviene la cerámica, el ladrillo y el arte de la construcción; todo ello resultado de un pueblo o conjunto de pueblos emprendedores.

Babilonia.

Reconstrucción ideal del Palacio de Nimrud en Babilonia, con el zigurat al fondo, en una pintura del siglo XIX, obra del artista británico James Fergusson.

Después fue en ciudades como Atenas donde la libertad se constituyó en un ejercicio de cultura y destacaron los emprendedores de la ciencia y la filosofía, pensadores que nos heredaron su saber desde los tiempos de Sócrates hasta los de Hypatia, emprendedores que nos legaron el conocimiento como objetivo humano y una hermosa biblioteca como centro de la vida intelectual, la biblioteca de Alejandría.

En la Edad Media los emprendedores fueron de tipo religioso en su primera fase y de tipo militar y mágico hacia su final. Durante ella la creencia y la fe fueron la base de las prácticas sociales, la organización social a partir de la ciudad fue relegada. En lo general, en ese período la iniciativa individual era escasa, los emprendedores de tipo civil no eran bien recibidos y eran pocos; hacia el final de la misma, fueron los italianos quienes que se arriesgaron a atravesar Eurasia y penetraron en el Imperio Chino en busca de comercio [4]. Sin embargo, la acumulación de riqueza tenía un grupo especializado en ello, los judíos, quienes hicieron del ahorro y la inversión un oficio para obtener dividendos, en su éxito se encontró otro motivo para justificar su marginación. Asimismo, otro tipo de emprendedores fueron los alquimistas, quienes conjuntaron la magia y la ciencia con el objetivo de encontrar la piedra filosofal, la substancia que contuviera en sí misma los cuatro elementos y poseyera las propiedades necesarias para transmutar cualquier metal en oro, que fuera elixir de la vida, que curara enfermedades y lograra la inmortalidad, y por increíble que parezca, esta búsqueda dio como resultado el descubrimiento de los fundamentos de la química.

Esta situación cambió en el siglo XV, cuando Bizancio cedió ante el avance musulmán en el oriente europeo, y en el occidente fueron derrotados en la Península Ibérica, una serie de emprendedores indagaron rutas comerciales alternas que rompieran el bloqueo otomano de la ruta de la seda. Esta búsqueda transformó al mundo. Emprendedores como Enrique el Navegante traspasaron el Estrecho de Gibraltar e iniciaron la exploración de las vías marítimas hacia el Oriente. Este fue el comienzo de los grandes descubrimientos geográficos que permitieron a marinos italianos, portugueses y españoles darle la vuelta al planeta. Estas iniciativas transformaron al mundo entre 1450 y 1800, es decir, entre el Renacimiento y la Ilustración, por eso este fue un periodo caracterizado por grandes emprendedores.

## Emprendedores y cultura moderna.

En este periodo los océanos fueron conquistados, el comercio alcanzó un volumen y una dimensión geográfica nunca antes logrados. El aumento del intercambio comercial motivó fuertes oleadas de emigración de Europa al resto del mundo, y hubo un conjunto de emprendedores: exploradores, conquistadores, nuevos religiosos, gente que se arriesgó a establecer formas de vida guiadas por la utopía o por la ganancia. Estos emprendedores modificaron la vida entera del planeta: globalizaron su economía.

Las ciudades fueron nuevamente los sitios en donde los emprendedores civiles encontraron un nicho para sus actividades, los libertos urbanos, alejados de los dominios territoriales, generaron sistemas que se basaban en la producción para el intercambio a pesar de las excesivas reglamentaciones y de su carácter corporativo, pero también se apoyaron en sistemas de conocimiento donde la razón, no la creencia, ganó la batalla. Así, desde el origen de la Época Moderna, cuando la organización social se fincó de nuevo en la razón y el entendimiento, se creó una nueva cultura que aceptó como valor el progreso material de la humanidad.

La razón se difundió a partir del siglo XVIII como principio explicativo de todo: de la naturaleza, de la religión y del propio hombre. La creencia fue sustituida por la ciencia, la ganancia dejó de ser pecado, los préstamos a futuro y a distancia se desarrollaron sentando las bases de un mercado financiero internacional, los sistemas comerciales florecieron, primero bajo la acción emprendedora protegida por los reinos, luego, como expresión privada. La vida toda, determinada por el esfuerzo personal, era una vida con futuro porque el bienestar se convirtió en el objetivo del mundo.



Lo que siguió a la Ilustración fue una serie de revoluciones sociales, civiles, y políticas realizadas por espíritus emprendedores. En efecto, a raíz de la revolución comercial que encabezaron los ibéricos, el incremento de la riqueza dio pauta al desarrollo de la Revolución Industrial realizada por los ingleses y holandeses. A partir de ese entonces, empezó a generalizarse la idea de que las sociedades pueden mejorar su nivel de vida. El hombre civil de las nuevas urbes industriales comenzó a definirse por su carácter emprendedor asociado al cambio social y al papel que en él juega el sentido material para encontrar nuevas modalidades que satisfagan sus necesidades tanto sociales como económicas.

Todo este conjunto de cambios transformó la visión de la vida, particularmente de la idea del poder, porque si este recaía en el pueblo, entonces el poder que residía en él debería servirle para lograr sus objetivos, de manera que un nuevo conjunto de emprendedores sociales se sumaron a los emprendedores particulares, la sociedad era principio y fin de la economía y de la política.

En economía, los hechos eran contundentes: a partir de la industrialización, la competencia, la reorganización política, la especialización y la división del trabajo social elevaron la productividad y aumentaron el intercambio y el bienestar material, el cual ha venido en ascenso desde la recuperación renacentista; asimismo se desarrolló el conocimiento para el beneficio material de la sociedad que ha caracterizado el desarrollo mundial contemporáneo.

Por: Dra. María Elvira Buelna Serrano

Mtro. Santiago Ávila Sandoval

- 1.3. Características actuales del objeto de estudio. Situación histórica contextual del objeto de estudio.

Potenciar el espíritu emprendedor en etapas formativas tempranas resulta imprescindible de cara a motivar en un futuro el desarrollo de

nuevas empresas orientadas hacia una cultura que potencie la innovación y la creatividad.

La educación y la formación son uno de los principales factores que diferencian a los emprendedores de los no emprendedores (Lee et al, 2005). En este sentido, la Comisión Europea (2008) señala en su informe sobre “Entrepreneurship in higher education, especially within non-business studies” que en Europa es necesario promover un mayor espíritu emprendedor entre sus jóvenes, apoyar la creación de nuevas empresas innovadoras, y fortalecer una cultura que sea más cercana al emprendimiento y al crecimiento de la PYME.

En la actualidad, en la mayoría de los países desarrollados y en vía de desarrollo, la educación y la formación emprendedora está empezando a ser una de las piezas fundamentales en los planes de estudios (Li y Matlay, 2005). Esta formación es útil y facilita la incorporación de la creciente población estudiantil al mundo del trabajo a través de la creación de nuevas empresas, y al desarrollo personal del individuo fomentando que la juventud sea más creativa y más segura de sí misma en cualquier tema que quiera desarrollar. Sin embargo, el proceso emprendedor aglutina disciplinas con distinto grado de dificultad a la hora de transmitir las o enseñarlas. Por una parte, se encuentran las habilidades empresariales y las funciones de dirección, que son relativamente fáciles de transmitir, y por otro lado se encuentran elementos tales como los aspectos creativos del emprendimiento que son mucho más difíciles de enseñar (Rae y Carswell, 2001).

En nuestro país el emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

El Distrito de Chepén se encuentra rodeada de recursos naturales aprovechados por la población que se dedica a la agricultura, la ganadería, agro exportación, el comercio y actividades terciarias (servicios) que hacen que dicha provincia sea una de las más prósperas de la región.

La mayoría de los jóvenes al terminar su educación secundaria no utiliza las potencialidades que tienen en la zona por lo que pasan a subsistir de la agricultura esto porque no cuentan con un asesoramiento y desconocen de las bondades que les ofrece su distrito como la producción de arroz, caña de azúcar, algodón, frutales, y otras actividades económicas secundarias y terciarias.

Los estudiantes del VI ciclo de Contabilidad del ISEP Ciro Alegría Bazán del distrito de Chepén, manifiestan escasas actitudes emprendedoras ante las posibilidades de desarrollo profesional, laboral y personal.

Con la presente investigación se pretende identificar las potencialidades que tienen los jóvenes en ser emprendedores de su propia generación de fuentes de trabajo en el aprovechamiento de su medio rural y urbano en relación a los proyectos productivos, vinculados con los sectores agrícolas, agro exportación, minería, pesca, etc.; por lo tanto somos convencidos que la mentalidad emprendedora se debe de fomentar en escuela preparatoria y en las

instituciones de educación superior, como las universidades y el Instituto Superior Ciro Alegría Bazán.

Es necesario fomentar entre los jóvenes ese espíritu emprendedor, haciéndoles ver que están en la edad y momento ideal para intentarlo. Teniendo en consideración dichos antecedentes, nos preguntamos:

¿CÓMO MEJORAR LA ACTITUD EMPRENDEDORA DE LOS ESTUDIANTES DEL VI CICLO DE CONTABILIDAD DEL ISEP. “CIRO ALEGRÍA BAZÁN”, DE LA CIUDAD DE CHEPÉN. ?

#### 1.4. Metodología utilizada.

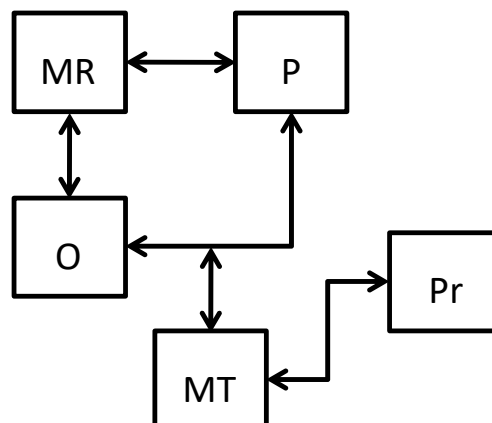
##### 1.4.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Se trata de una investigación de tipo básica, y su diseño descriptiva con propuesta por las siguientes razones:

- Cumple con el objetivo pragmático de la ciencia, en el sentido que se diseña una propuesta, para solucionar un problema.
- Relaciona una variable independiente, estímulo o solución con una segunda dependiente o problema.

##### 1.4.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Se empleará un diseño descriptivo propositivo, cuyo esquema es el siguiente:



Donde:

- MR : Es el mundo real  
P : Es el problema identificado  
O : Es el estudio del mundo real y del problema  
MT : Es el modelo teórico estructurado  
Pr : Es la propuesta de la solución al problema

### 1.4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### **Población Muestral.**

La población muestral del presente trabajo de investigación estará conformada todos los alumnos del VI ciclo de la carrera profesional de Contabilidad - sección única, matriculados en el ISEP. "Ciro Alegría Bazán", de la ciudad de Chepén, departamento de la Libertad, año 2014.

#### **CUADRO Nº 01**

Población Muestral: Alumnos del VI ciclo de la carrera profesional de Contabilidad del ISEP. "Ciro Alegría Bazán". Año: 2014

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	CICLO Y SECCIÓN	SEXO		TOTAL
		HOMBRES	MUJERES	
ISEP. "Ciro Alegría Bazán".	VI Ciclo - Única	15	25	40
TOTAL		15	25	40

Fuente : Nómina de Matrícula.

Elaborado : Investigadora.

Muestra

Estará conformada por un total de 40 alumnos entre hombres y mujeres del VI ciclo de la carrera profesional de Contabilidad del ISEP. “Ciro Alegría Bazán”.

Nuestra muestra se caracteriza por lo siguiente:

- Es un aula mixta.
- Residen en las provincias de Chepén y Pacasmayo.
- Su edad promedio es de 20 años.

#### Tipo de Muestreo

La muestra fue seleccionada en base a un muestreo no probabilístico, con su modalidad “Muestreo Intencional o a criterio del investigador”.

### **1.4.4. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

Técnicas de recolección de datos

- Cuestionario.- Se utilizará con el propósito de evaluar el nivel de desarrollo de la Actitud emprendedora.

Esta técnica se empleará también para controlar el progreso del grupo de estudio durante el desarrollo del trabajo de investigación y hacer los reajustes pertinentes.

Instrumentos de Recolección De Datos

Se utilizarán los siguientes instrumentos:

- Cuestionario de Actitud emprendedora: Instrumento que mediante preguntas, nos permitirá evaluar el nivel de desarrollo de la actitud emprendedora en el grupo de estudio.
- Guía de observación.- Será aplicado con la finalidad de verificar la pertinencia de la propuesta planteada.

#### 1.4.5. Diseño analítico.

En la primera etapa se analiza la situación contextual donde funciona el ISEP Ciro Alegría Bazán, el distrito de Chepen. La evolución histórica (la historia del arte) de la problemática en estudio y la metodología utilizada en la investigación.

En la segunda etapa, se analizan las teorías directamente relacionadas con las variables en estudio.

En la tercera etapa se analizó los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos de recojo de datos, se diseñó y elaboró la propuesta teórica.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

El reto de formar emprendedores en la actual sociedad y desde la perspectiva de esta investigación, requiere de la resolución de problemas y con ello, el uso de enfoques didácticos que promuevan aprendizajes que logren trascender el memorismo y el transmisionismo acrítico, de allí que los referentes de naturaleza didáctica se instalan en el enfoque Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), como una opción para desarrollar un proceso de enseñanza y aprendizaje que propicie la creatividad sostenida para la formación de ciudadanos emprendedores.



## 2.1. Antecedentes de la investigación.

Internacional:

La tesis doctoral “La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos” de Mag. Ing. Alejandro Pablo Cardozo Crowe de la Universidad Nacional de Educación a Distancia, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Departamento de Organización de Empresas; concluye:

La investigación realizada permitiría la continuación de estudios relacionados con el desarrollo empresarial ligados a la decisión de emprender en el contexto argentino. Entre ellos se mencionan los siguientes:

El impacto del rol de la Universidad en la educación en desarrollo empresarial. Como fue expuesto la mayoría de las Universidades argentinas tanto de gestión pública como privada han venido desarrollando con intensidad creciente diversas acciones en el campo de la creación de nuevas empresas. Sin embargo la medición del impacto de estas acciones es limitada. Es posible que alguna de estas acciones esté condicionada por una demanda parcial del mercado educativo pero sin contextualización de dichas acciones mediante un análisis reflexivo y sin medición del impacto se corre el riesgo de “hacer más de lo mismo” y no avanzar en conocimiento. Tiempo quizás desvirtuando, la concepción clásica de un ser humano totalmente racional al momento de la toma de decisiones. El

emprender con alto modelo de rol tiene un componente emocional que no necesariamente está ligado a la racionalidad estrictamente económica.

Analizar la motivación al momento de emprender desde una perspectiva individual o con uno o más socios. La complementariedad de conocimientos y sinergia de equipo, la posible reducción de incertidumbre, la división de roles, etc., puede afectar la decisión de emprender. Uno o varios socios pueden actuar de hecho como modelos de rol.

Profundizar sobre las causas de finalización de un emprendimiento y su relación con la motivación inicial al momento de emprender.

Realizar estudios comparativos sobre el modelo de rol como obstáculo al momento de emprender tomando en cuenta diferentes contextos.

Continuando la línea investigada por Kirkwood avanzar en el análisis del contexto local la influencia de los hijos al momento de emprender.

La investigación de Francisco Miguel Martínez Rodríguez en España, cuyo título de tesis es "Análisis de competencias emprendedoras del alumnado de las escuelas taller y casas de oficios en Andalucía. Primera fase del diseño de programas educativos para el desarrollo de la cultura emprendedora entre los jóvenes.", Tipo de investigación descriptiva en una población de 2,873 estudiantes, cuyas conclusiones indican que la oferta formativa debería ser más variada y abrir nuevas vías de desarrollo profesional; se deben buscar más salidas profesionales y nuevas especialidades formativas en base a las necesidades y demandas actuales, que les permita desarrollar iniciativas emprendedoras para generar mayor cohesión social y crecimiento económico, en la línea de la innovación o una iniciativa emprendedora, sin embargo afirmaron no sentirse

preparados, porque no tienen un elevado nivel de desarrollo de competencias emprendedoras para llevar a cabo dicho proyecto, por lo que alumnos se consideran con poca iniciativa, incapaces de gestionar el riesgo propio de un proyecto empresarial, se sienten con poca capacidad para sobreponerse al fracaso, además se declaran poco competentes para generar ideas e identificar las oportunidades que no han sido vistas por otros empresarios; su creatividad es limitada, pues le cuesta generar ideas novedosas con las que se podría crear un negocio innovador; carecen de conocimientos necesarios para iniciar un proyecto emprendedor por sí mismos.

El informe técnico a cargo de la Universidad de Tarapacá en Chile, cuyo título es “Análisis y diagnóstico de indicadores de innovación y emprendimiento en la Región de Arica y Parinacota 2009”, en una población conformada por los investigadores, profesionales, empresarios, emprendedores y científicos de la Región Arica y Parinacota que invierten en innovación y desarrollan procesos nuevos; cuyas conclusiones indican: La incorporación de nuevas prácticas e implementación de estrategias dentro de una institución incentivando la transferencia de conocimiento e información así como la difusión de nuevas tecnologías, identificar y monitorear activos intelectuales que posee cada institución y evaluar los sistemas de generación de ideas para la realización de proyectos, crear mecanismos de promoción de la creatividad e inventiva en la institución, además de promover incentivos a su desempeño.

Nacional:

A nivel nacional se ha encontrado la tesis de Pablo Martín Vargas Gálvez, cuyo título es “La motivación en el logro de emprendedores de negocios culturales de la ciudad de

Huamanga - Ayacucho”, la investigación es un diagnóstico cuantitativo en una población de 42 emprendedores, cuyas conclusiones son que existe un conjunto de características que definen al perfil del emprendedor de negocios culturales, las cuales pueden ser empleadas como puntos de referencia importantes para la elaboración de un programa educativo de emprendimiento que permita a partir de la motivación del logro, cubrir los vacíos de aprendizaje y satisfacer las necesidades de acceso a la educación de aquellos que aún no han sido beneficiados con un programa educativo de esta naturaleza, siendo éstas: La convicción de asumir tareas complejas que demanden mayor capacidad de innovación, iniciativa y dedicación; apertura constante para recibir retroalimentación y sugerencias de mejora; capacidad de asumir retos y resolver problemas con mayor prioridad en el aprendizaje; disposición a poner a prueba sus habilidades con criterios de excelencia tanto en actividades grupales como individuales; alto nivel de organización y capacidad de trazarse metas elevadas con visión de éxito; idea de negocio cultural claramente definida (imagen emprendedora futura).

Otra tesis es de Pinilla Cisneros Susana Isabel, cuyo título es “Condiciones de éxitos de los emprendedores emergentes de Lima en el contexto de globalización”, es un estudio de 9 casos; cuyas conclusiones es la iniciativa y creatividad que tiene la población de estudio para establecer emprendimientos económicos, estrategias de crecimiento, desarrollo y competencia, y mantenerse en el mercado, asumiendo riesgos; las condiciones de éxito están asociadas con cultura de trabajo proveniente de sus familias de origen y reforzada en el ejercicio de su propia experiencia basada en el esfuerzo familiar, austeridad en comportamiento empresarial y familiar,

perseverancia, laboriosidad afición al riesgo controlado; y desarrollan actividades en base a sus recursos económicos.

Sabiendo que la educación peruana está obligada a lograr que sus estudiantes adquieran 8 aprendizajes fundamentales a lo largo de su escolaridad, a través del desarrollo de competencias y capacidades. Uno de ellos, es el desarrollo de la innovación, creatividad y emprendimiento en los estudiantes, que favorezca la construcción de su propio proyecto de vida como ciudadano competitivo en un mundo globalizado.

## 2.2. Sustento teórico.

### 2.2.1. Teorías sobre la figura del emprendedor.

Durante los últimos años, se ha desarrollado un considerable discurso académico y político sobre el espíritu empresarial (entrepreneurship), como factor de crecimiento económico y de generación de empleo.

En la configuración de este discurso ha jugado un papel esencial la representación de Schumpeter (1964), quien indica que para que se produzca el cambio de una situación económica de equilibrio a otra de niveles más altos de renta es necesario que existan empresarios que apliquen innovaciones, tanto técnicas como de organización, que puedan dar lugar a una transformación de la función de producción. Por otra parte, tanto en los países de la OCDE como en los países en desarrollo, la «empresarialidad» es uno de los temas que ha recibido mayor atención durante los últimos años.

Y es que existe un amplio consenso en torno a que los empresarios juegan un papel importante en las economías de mercado o en las mixtas, así como la importancia de los «nuevos empresarios» para movilizar los recursos económicos, generar

empleo y crear riqueza. Sin embargo, paradójicamente, la unidad de análisis principal en el estudio de las características de la actividad económica ha sido principalmente la empresa y no el empresario, tal y como se constata en la inexistencia de fuentes estadísticas significativas relativas a sus características o el número de empresas que éste posee.

Tal y como indica Galbraith (1980: 90), «al formarse la compañía moderna y al constituirse la organización requerida por la tecnología y la planificación modernas, con la separación del propietario del capital y del control de la empresa, el empresario ha dejado de existir como persona individual en la empresa industrial moderna». Este tipo de planteamiento contribuyó a ignorar algunos elementos fundamentales de la economía, como la creación de grupos industriales controlados y dirigidos por un empresario y/o un grupo de empresarios.

Dada esta situación, generalizable en el contexto internacional, en los últimos años, y sobre la base de trabajos académicos procedentes fundamentalmente de la ciencia económica, el estudio del «espíritu empresarial» o la «empresarialidad» ha emergido como campo de estudio centrado en el proceso empresarial que involucra las funciones, las actividades y las acciones asociadas con la percepción y persecución de oportunidades de negocio, lo que ha generado un interés académico y político considerable.

Ignasi Brunet, Amado Alarcón Universitat Rovira i Virgili.  
Departament de Sociologia Avinguda de la Universitat, 1. 43204  
Reus

Veamos:

a. Teoría de Andy Freire:

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, todo proceso emprendedor combina tres componentes:

-IDEA

-CAPITAL

-EMPRENDEDOR.

El punto de apoyo es el emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital. Cuando un emprendimiento no es exitoso, siempre se debe a la falla de una de estas tres variables, o la combinación entre ellas.

De la firmeza del emprendedor depende, en gran medida, que el modelo no se derrumbe; el emprendedor “exitoso” siempre logra el capital o el gran proyecto.

Por eso el problema trascendental no es el capital ni la idea, porque emprender va más allá de una mera actitud mercantil o un conjunto de conceptos.

b. Emprendimiento según Schumpeter:

Schumpeter percibía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones.

“La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo”.

La naturaleza de este sistema económico no permitiría un equilibrio estático ya que sería interrumpido por los esfuerzos de

los emprendedores para establecer nuevas posiciones monopólicas a través de la introducción de innovaciones. Los incentivos para estas actividades serían las ganancias o rentas monopólicas que los emprendedores recibieran.

c. Emprendimiento según la Escuela Austríaca:

Varios autores rechazaron las ideas de Schumpeter, entre ellos Ludwin Von Mises, Freidrich Hayek e Israel Kirzner. Si bien compartían la percepción de la importancia de la contribución del emprendimiento en el proceso de desarrollo capitalista, diferían en su concepción de la naturaleza de la persona y actividad en el impacto de estos en el proceso y en la visión futura del capitalismo. Para Mises, el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas.

El conocimiento generado por esta situación aumenta con el tiempo, por lo que la incertidumbre se reduce progresivamente. Para Kirzner, la emprendedora gana por estar alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio. Esta alerta permite al emprendedor percibir las oportunidades antes que los demás. Más aún, el emprendimiento no está encapsulado en la mera posición de un mayor conocimiento de las oportunidades del mercado. Según los austríacos, el énfasis de Schumpeter en el cual el emprendedor está empujando la economía en el sentido contrario al equilibrio, ayuda a promover la percepción errónea de que el emprendimiento es, de alguna manera, innecesario para entender la manera en que el mercado tiende a la posición de equilibrio.

d. Diferencias entre la escuela Austríaca y la de Schumpeter:



Los austríacos enfatizan la existencia continua de la competencia y la oportunidad de emprendedora, mientras que Schumpeter se concentra en la naturaleza temporal de la actividad y los disturbios generados por las nuevas combinaciones ofrecidas al mercado.

Para Schumpeter, el emprendedor se ubica como iniciador del cambio y generador de nuevas oportunidades. En contraste, los austríacos sugieren que los cambios generados por la actividad emprendedora tienden a equilibrar los mercados.

Schumpeter se basa en los emprendedores que generan el cambio de una situación existente a otra. La escuela austríaca se basa en la creación del equilibrio, por lo tanto, estos emprendedores generan el cambio dentro de una situación existente.

e) El emprendedor según Howard Stevenson:

En la década de los 80's Stevenson interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades que en los recursos.

La enseñanza del emprendimiento tiene un gran impacto en la formación de líderes comerciales y por eso es considerada imprescindible en los principales currículos de MBAs. El método tradicional contempla la formación de personas cuyo desarrollo personal esté ligado a la escalera empresarial, subiendo con mucho esfuerzo y buen trabajo a puestos superiores.

Cuando se plantea un método alternativo de creación de generadores de riqueza, los cuales, partiendo de una base pequeña van conformando un equipo cada vez más grande. En este caso, el desarrollo personal y el desarrollo de la empresa van tomados de la mano.

La enseñanza del emprendimiento no está ligado al número de empresas creadas, o a las pequeñas y medianas empresas, sino que están ligadas a:

- La facultad de crecer y crear empresa, orientada bien hacia la generación de desequilibrio (Schumpeter) o de equilibrio (Escuela Austriaca)
- La orientación al crecimiento (Teoría de Drucker y Stevenson).
- El encaje de tres puntos básicos: el mercado, las personas y los recursos. (Modelo TIMMONS).

Las nuevas condiciones de competitividad deben permitirles a los jóvenes tomar decisiones sobre su destino profesional con un mayor abanico de oportunidades.

f) Teoría de Allan Gibb:

Muestra un ejemplo de cómo las entidades de educación deberían enfocar sus esfuerzos para la educación empresarial. De ahí parte el análisis de la educación empresarial. En esta se tienen en cuenta las siguientes características:

- Comparte los valores de las Mi PyMe.
- Está arraigada en las prácticas de la comunidad.
- Valora tanto el conocimiento tácito como el explícito.
- Fuertemente comprometida con todos los interesados.
- Fuertes vínculos con los empresarios.
- Diseñada como una organización empresarial.
- Enfocada en diseñar un ambiente empresarial con todo tipo de organizaciones.
- Entiende cómo los empresarios aprenden y construyen sus enfoques a partir de esta base.
- Usa cuidadosamente el conocimiento adquirido de otras fuentes.

2.2.2. Actitud Emprendedora.

a. Actitudes Emprendedoras Son formas de comportamiento o una manera de actuar de las personas, que se caracteriza por la posesión y manejo de ciertas condiciones que motivan a los demás a apoyar su causa, a correr riesgos y perseverar, hasta lograr el objetivo deseado. Para llegar a ser emprendedor(a) se debe transformar los hábitos y costumbres de fatalismo, autoestima negativa y actitudes anti - emprendedoras, por el optimismo, elevada autoestima y actitudes emprendedoras como: “tengo muchas ganas de crecer y alcanzar el éxito” o “los problemas son oportunidades para mí”.

b. La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente

Importancia de emprendimiento.

El emprendimiento : es el mejor camino para crecer económicamente , para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes

Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el

empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

c. Nueve valores indispensables del espíritu emprendedor  
PERSONALES:

☐ Creatividad Imaginar ideas y proyectos nuevos con facilidad. Proponer soluciones originales. Saber analizar e investigar.

☐ Autonomía Funcionar sin necesidad de una supervisión inmediata. Elegir. Tomar iniciativas y decisiones.

☐ Confianza en uno mismo Percibirse de forma positiva. Apostar por las propias aptitudes y capacidades. Confiar en los propios recursos y posibilidades.

☐ Tenacidad Dar prueba de constancia y tesón en aquello que se emprende. Inscribir las propias acciones en la idea de perseverancia y de llegada a término, lo que le permite soportar bien los golpes y tensiones.

☐ Sentido de la responsabilidad Cumplir a tiempo las propuestas propias y las del grupo.

d. Capacidad para asumir riesgo Predisposición a actuar con decisión ante situaciones que requieren cierto arrojo por la dificultad que entrañan.

SOCIALES:

☐ Liderazgo Implicar a los demás en la realización de proyectos. Tener influencia en los otros y contar con sus cualidades personales, conocimientos y habilidades.

☐ Espíritu de equipo Saber trabajar con otros, respetando las responsabilidades de cada uno. Distribuir tareas en aras de la eficacia y la eficiencia.

☐ Solidaridad Saber compartir tareas, éxitos y fracasos. Ofrecer ayuda desinteresada a los compañeros que lo necesitan.

Reconocer los valores de otros. "La creatividad es un 1% de invención y un 99% de esfuerzo". T.A. Edis

### 2.2.3. Clases de emprendedores:

Emprendedor productor Cuenta con un alto nivel de inventiva y recursos técnicos para generar nuevos productos, Es una persona innovadora, que sabe utilizar la tecnología y todos los medios a su alcance para generar negocios profesionales y de alto impacto.

□ Inter emprendedor Es una persona que labora dentro de una empresa durante un tiempo, conoce y aprende el “qué y cómo hacer” del negocio y después lo aplica en su nuevo emprendimiento. La mayoría de los emprendedores provienen de esta clase.

□ Emprendedor empresario Es aquel emprendedor que desarrolla habilidades administrativas (que pueden ser innatas o adquiridas) para generar negocios. Saben hacer redes de contactos aprovechar los trueques empresariales y mantienen un buen control sobre los inventarios y los proveedores. Además, por lo general, tienen grandes dotes de liderazgo y saben motivar a sus equipos.

#### a. Emprendedor inversor.

Sería el que tiene un capital y decide crear una compañía. Busca la rentabilidad por encima de todo. Busca las oportunidades ante cualquier circunstancia. Siempre metidos en grandes proyectos. Su punto débil está en que el hacer dinero sin más hace que su estimulación y su implicación en el día a día decaigan.

□ Emprendedor especialista Tiene un perfil marcadamente técnico y un punto de agudeza para detectar donde se están cometiendo errores a mejorar (desde el punto de vista técnico, claro). Buscan la forma de hacer algo diferente. Normalmente son individualistas

y rara vez se ocupan de coordinar: si son especialistas en un área (producción, ventas, etc.) dejan de lado el resto.

□ Emprendedor Intuitivo, Su gran dosis de intuición les hace ir más allá de lo que aparece ante nuestra visión. Poseen una gran personalidad y su impulsividad les hace seguir su primer arrebato contra viento y marea. Son apasionados y tienen una gran capacidad para asumir riesgos. Por el contrario, el exceso de pasión les hace recorrer caminos erróneos y tomar decisiones precipitadas.

b. Panorama peruano.

Durante los últimos cinco años, el Perú ha logrado grandes avances en su desarrollo. Sus logros incluyen: tasas de crecimiento altas, baja inflación, estabilidad macroeconómica, reducción de la deuda externa y de la pobreza, y avances importantes en indicadores sociales y de desarrollo, permitieron que el país tuviera un crecimiento de 6,3% entre 2002 y 2010. Sin embargo la Falta de dinero o de oportunidades de muchas familias peruanas no ha permitido una igualdad en la educación para todos los jóvenes, por eso ante la carencia hoy en día se han creado distintos programas, empresas e entidades para ayudar al deseo de superación de muchos jóvenes que desean seguir adelante y tienen como objetivo ser alguien en la vida o superarse. Algunas de estas entidades que surgen como reacción a problemas sociales asociados a las y los jóvenes son:

La Organización Iberoamericana de Juventud (OIJ): Es un organismo internacional de naturaleza multigubernamental que congrega a los ministerios de juventud de los países de la Comunidad Iberoamericana.

Función:

Principal objetivo es la inclusión e integración de las juventudes, a través de políticas públicas de juventud. Constituirse en un canal orientador que se encuentre dirigida a las y los jóvenes de la región y, de esta manera, evitar la dispersión técnica, programática y financiera, promoviendo una acción articulada que mejore las condiciones de vida de los jóvenes. Que las lleven a cabo, a través de la formación del personal técnico que opera en estas instituciones.

El Instituto de Educación y Salud (IES): Es una organización no gubernamental sin fines de lucro creada en el año 1991. Trabaja con y para las y los adolescentes y jóvenes.

Función: El IES busca que jóvenes, adolescentes, niños y niñas ejerzan plenamente sus derechos y, y participen en la definición de políticas y programas que garanticen la vivencia de sexualidades saludables y su desarrollo pleno. La labor del IES está guiada por el enfoque de derechos humanos, género, interculturalidad, equidad intergeneracional y desarrollo humano.

Calandria La Asociación de Comunicadores Sociales Calandria es una institución de la sociedad civil peruana, fundada en la ciudad de Lima el 10 de mayo de 1983, Función: Propone desarrolla espacios para la expresión pública de las opiniones y propuestas de jóvenes, usando diversos medios creativos y formas de ser, promoviendo la expresión. Busca que las y los jóvenes no se miren ni se piensen aislados, sino en relación con su entorno: su familia, su barrio, su ciudad, su país, creando y consolidando espacios para la conversa y discusión pública en escuelas, universidades, medios de comunicación, calles y plazas pública.

#### 2.2.4. Motivaciones sociales.

Una posible clasificación de los motivos los engloba en dos grandes categorías: motivos primarios y motivos secundarios. Los motivos primarios son innatos o no aprendidos, mientras que los secundarios son motivos adquiridos o aprendidos y se les conoce también como motivos sociales.

Están determinados por el medio ambiente y por la cultura que impera en este medio, y también la interacción que los sujetos establecen con los miembros del grupo al cual pertenecen. A diferencia de los motivos primarios, los motivos sociales no tienen como objetivo satisfacer una necesidad fisiológica. Son motivos sociales el logro, la afiliación y el poder.

El primero se define como el deseo de una persona de alcanzar altos estándares de ejecución en aquellas actividades o empresas en que se implique, bien sea en relación a otras personas o en relación a sí mismo. Puesto en relación con el consumo responsable, tras la conducta de reciclaje puede estar ya no tanto la búsqueda de premios o castigos, ni siquiera la comparación de hacer las cosas mejor que otros, sino el verse a sí mismo como dominando la regla de las “tres Rs”: reducir, reutilizar, reciclar.

Por otra parte, los motivos sociales pueden ejercer una gran influencia y control sobre los motivos primarios. Así, por ejemplo, una persona puede beber o comer por motivos sociales (reunión de amigos) y no porque tenga hambre o sed; o puede querer comprar un pantalón o unas zapatillas deportivas de determinada marca no ya por preservarse del frío o dolor, sino llevado por otro de los motivos sociales: el de afiliación.



La persona se guía por el deseo de agradar o ser aceptado por el grupo de clase que usa tal indumentaria. Tal necesidad de agradar, junto al miedo a sentirse rechazado es el motivo que puede subyacer a los primeros escarceos con el mundo de las drogas (legales o ilegales), de ahí que muchos adolescentes manifiesten que lo probaron por imitar los comportamientos del grupo y no ser señalados.

#### 2.2.5. Estrategias de gestión.

Steiner y Miner (1977) aseveran que la estrategia es la declaración de las misiones de la empresa, el establecimiento de objetivos a la luz de las fuerzas internas y externas, la formulación de políticas y estrategias específicas para alcanzar los objetivos y asegurar su correcta implementación, de tal forma que los propósitos básicos de la organización sean alcanzados.

Una organización deberá tener bien claro que hay objetivos globales y otros específicos y que, además, para poder llegar a ellos es necesario analizar y evaluar aquellos aspectos que, a nivel interno y externo, pueden influir en la implementación de las políticas y, por ende, en la obtención de dichas metas. Además, la declaración de la misión le va a imprimir fuerza a lo que se quiere obtener por parte de la organización.

#### 2.2.6. Autogestión de recursos.

La autogestión escolar supone nuevas formas de entender y dirigir la organización de instituciones educativas. La tarea diaria relacionada a los procesos de enseñanza-aprendizaje y la administración pueden llegar

a ser procesos prácticos generadores de acertadas decisiones tendientes al mejoramiento de las prácticas educativas además de permitir mejoras institucionales.

La gestión de calidad originada en el mundo empresarial, se ha extendido a todos los ámbitos incluso el educativo. Está basada en un conjunto de principios rectores que representan el cimiento de una organización con ansias de constante mejoramiento.

Abordar la autogestión de la calidad educativa en el Nivel Medio Confesional, supone bajo esta propuesta, generar por acción participativa una estrategia de autogestión permanente de la calidad educativa en ese nivel, implica como objetivo además lograr la construcción de un instrumento y cuerpo normativo emergentes de un equipo participativo con miembros de los distintos estratos de la comunidad educativa, que sirva de base para el seguimiento de las acciones de autogestión de calidad en la institución educativa de Nivel Medio.

Existen espacios y dimensiones no desarrollados hasta el momento en relación al tema de calidad y la forma de gestionarla en ese Nivel.

- 2.2.7. Espíritu emprendedor en etapas formativas tempranas. Si se toma como referencia el trabajo realizado por el grupo europeo de expertos del proyecto Best, de noviembre de 2002, sobre “Educación y formación en el espíritu empresarial”, es necesario considerar dos alternativas sobre el espíritu emprendedor o conceptos del mismo:
- Un concepto amplio de educación en actitudes y capacidades empresariales y comprensión de los conceptos económicos básicos, que incluye el desarrollo

de ciertas cualidades personales y no se centra directamente en la creación de nuevas empresas.

- Un concepto específico de formación dirigida a la creación de una empresa.

En el trabajo “Fomentar el espíritu empresarial en las escuelas y universidades” (2006), la Comisión Europea define por Espíritu empresarial: “aptitud de un individuo para materializar ideas, innovar, tomar iniciativas y riesgos, organizarse y gestionar proyectos con vistas a alcanzar objetivos.”

Hablar de espíritu emprendedor significa hacer referencia a dos tipos de capacidades, unas genéricas y válidas para todo el conjunto de la sociedad o del colectivo estudiantil, en nuestro caso, y otras más específicas, vinculadas al desarrollo profesional como empresario o empresaria y que se apoyan en las primeras.

La enseñanza debería, pues, sensibilizar sobre el espíritu emprendedor a una edad muy temprana. La iniciación de los jóvenes al espíritu emprendedor contribuye a desarrollar su creatividad, su espíritu de iniciativa, la confianza en sí mismos cuando emprendan una actividad, y les alienta a comportarse de una forma socialmente responsable.

España asumió el compromiso político de promover la noción del espíritu emprendedor en su sistema educativo. Para ello, el Ministerio de Economía y el de Educación, Cultura y Deporte llevan tiempo trabajando de forma conjunta. El primer resultado de este trabajo en común fue el de introducir el espíritu emprendedor, de forma secuencial, en los objetivos y contenidos de los diferentes

niveles educativos, desde la Educación Primaria al Bachillerato y también en la Formación Profesional.

Esto quedó plasmado en la Ley Orgánica 10/2002, de 23 de diciembre de 2002, de Calidad de la Educación. Según la Exposición de Motivos de dicha Ley, el espíritu emprendedor es necesario para hacer frente a la evolución de las demandas de empleo en el futuro. El espíritu emprendedor también se recoge como uno de los principios de calidad del sistema educativo: “La capacidad de los alumnos para confiar en sus propias aptitudes y conocimientos, desarrollando los valores y principios básicos de creatividad, iniciativa personal y espíritu emprendedor (artículo 1.i de la Ley)”.

En la Educación Secundaria se introdujo el concepto de espíritu emprendedor como un objetivo a alcanzar. En esta etapa se afianzan las capacidades adquiridas en la Educación Primaria y se enriquecen dichas aptitudes con nuevos elementos como la iniciativa, el sentido crítico y el espíritu innovador. “Consolidar el espíritu emprendedor, desarrollando actitudes de confianza en uno mismo, el sentido crítico, la iniciativa personal y la capacidad para planificar, tomar Decisiones y asumir responsabilidades (artículo 22.2.i) de la Ley”.

En el Bachillerato se plasma también el espíritu emprendedor en el mismo sentido que en los cursos anteriores con el fin de culminar todo un proceso de aprendizaje que capacite a los jóvenes para enfrentarse a los desafíos de la nueva realidad socioeconómica.

“Afianzar el espíritu emprendedor con actitudes de creatividad, flexibilidad, iniciativa, confianza en uno

mismo, sentido crítico, trabajo en equipo y espíritu innovador (artículo 34.2.i) de la Ley”.

El desarrollo del espíritu emprendedor se ha ido afianzando con el paso del tiempo y así lo manifiesta la actual LOE. Esta ley recoge como uno de sus fines: “El desarrollo de la capacidad de los alumnos para regular su propio aprendizaje, confiar en sus aptitudes y conocimientos, así como para desarrollar la creatividad, la iniciativa personal y el espíritu emprendedor.

#### 2.2.8. Educación emprendedora.

El Perú es un país de emprendedores, cada año se crean 130 mil nuevas empresas aproximadamente, y por ello desde la Educación Básica Regular (EBR) se debe enseñar a los estudiantes a iniciar una empresa, por más pequeña esta sea, para que no fracasen en el intento y por el contrario puedan contribuir con el desarrollo de su nación.

Esa es una de las conclusiones a las que arriba el estudio “Educación Emprendedora en la Educación Básica Regular”, elaborado por el ex ministro de Trabajo, Fernando Villarán de la Puente, por encargo del órgano operador del SINEACE, el Instituto Peruano de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Básica (IPEBA).

El documento indica que en la actualidad el sistema educativo “no dice ni hace prácticamente nada por modificar o evitar la creación de miles de empresas de baja productividad cada año, sencillamente lo ignora,

contribuyendo a profundizar la situación de pobreza e informalidad”.

Por ello, plantea la necesidad de implementar una educación emprendedora que permita desarrollar la autoestima de los estudiantes y profesores, recogiendo y valorando sus propias experiencias empresariales y económicas, a través de una saludable discusión sobre la gama de opciones laborales y empresariales que tienen, inclusive más allá de las que ofrecen universidades e institutos pedagógicos.

Pero además, dice, se debe crear condiciones para que tengan experiencias empresariales y económicas previas al emprendimiento como un modo de fomentar el trabajo en equipo, y enseñarles los planes de negocio apropiados a su realidad, con lo cual será más sencillo que creen redes comerciales, productivas y estratégicas.

Villarán de la Puente argumenta que es necesaria –ahora- una educación emprendedora para evitar que otros peruanos arriesguen los ahorros de su vida en un negocio de muy baja productividad, sin capacidad de crédito y poca planificación.

Es más, agrega que “si el sistema educativo se limitase a dar conocimientos, manejo de tecnologías, vida comunitaria, e incluso autoestima, estaría incumpliendo su compromiso con los jóvenes, ya que no estarían preparados para enfrentar los retos del mercado laboral del siglo XXI”.

“No enseñar a emprender sería un acto de irresponsabilidad por parte del sistema educativo, de las escuelas, de los institutos y de las universidades, pues estarían condenando a sus egresados a enfrentar una realidad laboral para la que no los están preparando. No les estarían dando a los jóvenes lo que exige el mercado laboral del siglo XXI”, señala Villarán.

#### 2.2.9. Aprendizaje basado en problemas-ABP.

El Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en la formación de ciudadanos emprendedores.

##### A. La resolución de problemas: utilidad didáctica.

Reconocer la utilidad didáctica de la resolución de problemas para la enseñanza del emprendimiento, requiere inicialmente analizar algunas concepciones del término problema. En ese sentido, Martínez (1986, citado en García, 2003) afirma que “un problema está representando lo buscado en una pregunta o grupo de preguntas que generan una tensión en el pensamiento productivo de los individuos y cuya solución requiere de la búsqueda de nuevos conocimientos” (p. 44), es decir, un problema implica un cuestionamiento que requiere de una solución que se puede abordar desde la dificultad que ésta implica para el individuo que construye la respuesta.

Un problema también puede definirse según Garret (1989, citado en García, 2003) como la existencia de un umbral de problematicidad diferente para cada persona, en el sentido que “cada individuo dependiendo de su conocimiento personal, personalidad y de las estrategias o recursos de que disponga, verá una situación dada como un problema o simplemente como un puzzle o rompecabezas que debe armar” (p.44).

En ese sentido, García y Garret (citado en García, 2003) consideran que los puzzles hacen referencia a situaciones que

se pueden resolver mediante el uso del conocimiento con que cuentan los individuos, en cambio, los problemas no pueden ser resueltos solamente con esa información y se requiere indagar a profundidad el problema para buscar la solución o posibles alternativas de solución.

Por su parte, Siguenza (1990, citado en García, 2003) afirma que un problema es: Una situación que requiere que el sujeto analice sus hechos y desarrolle razonadamente una estrategia que le permita obtener unos datos (números o no), procesar esos datos (relacionarlos entre sí y con los hechos), interpretarlos y llegar a una conclusión (respuesta), siendo este análisis y razonamiento basado en la comprensión del tema o del campo al que pertenece la situación.

De acuerdo a esta concepción sobre la naturaleza de un problema, un problema que cumpla con estos requerimientos no podrá ser resuelto mediante el recuerdo, el reconocimiento, la reproducción o la aplicación de un único algoritmo. (p. 45)

Lo anterior implica que al abordar un problema, el sujeto requiere comprender, analizar, consultar el problema detenidamente, elaborar un plan para resolverlo y, de ser posible, solucionarlo.

García (2003), considera que un problema es una situación que permite poner en juego los esquemas de conocimiento que conlleven a hallar interrelaciones entre variables o factores e “implica la reflexión cualitativa, el cuestionamiento de las propias ideas, la construcción de nuevas relaciones, esquemas y modelos mentales” (p. 45).

Esta concepción permite que el sujeto aborde el problema como un reto que lo lleva a cuestionar sus estructuras cognitivas, replantearlas y formarse nuevas en procura de las mejores soluciones, propicia además, un aprendizaje significativo en cuanto a conocimientos, desarrollo actitudinal y



de las capacidades creativas como requisito sine qua non para la solución de problemas.

En ese sentido, resolver un problema puede entenderse como el camino recorrido por el sujeto en la comprensión y construcción de la solución para éste, sin embargo, no siempre la solución es viable puesto que existen oportunidades en que los problemas no la tienen.

Resolver problemas implica un proceso que puede ser explicado desde tres puntos de vista. Primero, según el objetivo, desde esta perspectiva la resolución de problemas se concibe como una actividad compleja que realizan los sujetos e involucra el pensar para hallar una solución creativa; segundo, según los procesos cognitivos y las capacidades cognitivas involucradas, que implican la resolución de una tarea intelectualmente exigente y en el que la solución del problema es el último acto de una serie de procedimientos cognitivos (Garret, 1989, citado en García, 2003, p. 47); y tercero, según las particularidades del proceso, interpretándose el problema en términos de tareas e ideas que permiten seleccionar “los métodos, estrategias y hechos que pueden conducirle a la solución” (García, 2003, p. 47) o resolución del problema.

Es así, que el desarrollo de la enseñanza a partir de situaciones problémicas involucra cuatro grandes objetivos generales: el desarrollo de la creatividad, el desarrollo de la independencia cognoscitiva, la asimilación de sistemas teóricos y metodológicos y el desarrollo mismo de la capacidad para resolver creativamente problemas, los cuales son indispensables para la búsqueda de soluciones viables (García, 2003, p. 84).

Es claro, entonces, que una enseñanza orientada en la resolución de problemas, es una perspectiva didáctica innovadora y pertinente para la enseñanza del emprendimiento.

B. Aprendizaje Basado en Problemas (ABP): una orientación didáctica para la enseñanza del emprendimiento.

De acuerdo con Barrows (1986, citado en Morales & Landa, 2004) el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) es “un método de aprendizaje basado en el principio de usar problemas como punto de partida para la adquisición e integración de los nuevos conocimientos” (p.147) y surgió a partir de los años 60 en la Universidad de McMaster en Canadá, por la necesidad de mejorar los procesos de enseñanza y aprendizaje de la medicina, debido a que las prácticas educativas se consideraban ineficientes e inhumanas en la formación de nuevos profesionales que respondieran eficazmente a los requerimientos de la sociedad y al “crecimiento explosivo de la información médica y las nuevas tecnologías” (Barrows, 1986, citado en Morales & Landa, 2004, p.146).

El perfil de los egresados requería entonces, que desarrollaran habilidades para la solución de problemas mediante la adquisición y análisis de información que permitiera la generación de hipótesis, por tanto se modificaron los currículos de tal forma que la solución de problemas fuese el centro del proceso de enseñanza y aprendizaje.

Dadas las características del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), su uso se ha extendido a otras áreas del conocimiento y a diversos niveles de formación diferentes al profesional.

Sin embargo, el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) más allá de ser un método que permite la solución de problemas, es definido por Barell (1999) como “un proceso de indagación que resuelve preguntas, curiosidades, dudas e incertidumbres sobre fenómenos complejos de la vida” (p.21) y por tanto, requiere de procesos investigativos dentro de la escuela que desafíe a los docentes y estudiantes a comprometerse con la

búsqueda del conocimiento; al respecto, Prieto (2006 citado en Universidad Politécnica de Madrid, 2008) señala que el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) “representa una estrategia eficaz y flexible que, a partir de lo que hacen los estudiantes, puede mejorar la calidad de su aprendizaje” (p.4).

De acuerdo con lo anterior, el desarrollo de procesos guiados por el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) se constituyen como diferenciales de las prácticas tradicionales de enseñanza y aprendizaje y, por tanto, Kenley (1999 citado en Instituto Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey, 2004) lo representa de la siguiente forma:

<b>Elementos del aprendizaje</b>	<b>En el aprendizaje convencional</b>	<b>En el ABP</b>
<i>Responsabilidad de generar el ambiente de aprendizaje y los materiales de enseñanza</i>	Es preparado y presentado por el profesor.	La situación de aprendizaje es presentada por el profesor y el material de aprendizaje es seleccionado y generado por los alumnos.
<i>Secuencia en el orden de las acciones para aprender.</i>	Determinadas por el profesor.	Los alumnos participan activamente en la generación de esta secuencia.
<i>Momento en el que trabaja en se los problemas y ejercicios.</i>	Después de presentar el material de enseñanza.	Antes de presentar el material que se ha de aprender
<i>Responsabilidad de aprendizaje.</i>	Asumida por el profesor.	Los alumnos asumen un papel activo en la responsabilidad de su aprendizaje.

<i>Presencia del experto.</i>	El profesor representa la imagen del experto.	El profesor es un tutor sin un papel directivo, es parte del grupo de aprendizaje.
<i>Evaluación.</i>	Determinada y ejecutada por el profesor.	El alumno juega un papel activo en su evaluación y la de su grupo de trabajo.

Tabla 1. Aspectos diferenciales entre el aprendizaje convencional y el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) (*Kenley, 1999 citado en Instituto Tecnológico y Estudios Superiores de Monterrey, 2004*)

Para Hernández (en De Zubiría, 2003) el desarrollo de la experiencia de aprendizaje a partir del Aprendizaje Basado en Problema (ABP) requiere, como primera etapa, la inmersión del sujeto en el problema; situación que implica el conocimiento del problema en toda su dimensión, mediante la recolección y análisis de la información. Seguidamente, es necesario diseñar alternativas de solución, evaluar, analizar las posibles soluciones y los recursos disponibles. Como tercera etapa, la producción de un modelo de solución que requiere la elaboración de un informe final sobre la solución adoptada que permite evaluar el desempeño del emprendedor durante todo el proceso hasta la adopción de una solución, es decir, su planificación, proyección y modelo de solución (Ver Figura 1.).

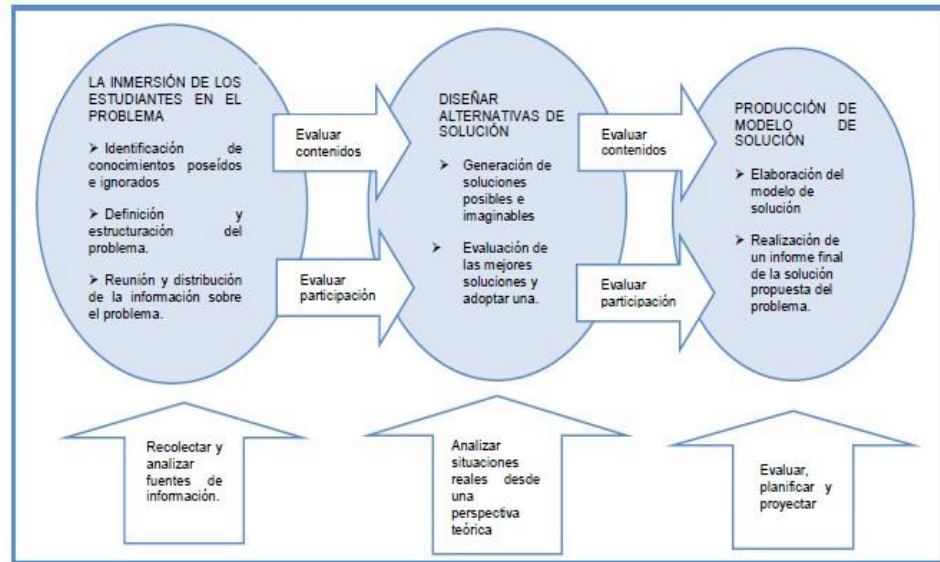


Figura 1. Relación de habilidades implicadas en el desarrollo de la experiencia del Aprendizaje Basado en Problemas (Hernández en De Zubiría, 2003, p.97).

Para la enseñanza del emprendimiento es de vital importancia que los estudiantes logren desarrollar habilidades que les permita resolver situaciones problemáticas, para ello, el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) contribuye al progreso de operaciones mentales como el análisis, la deducción, la inducción y la codificación (Hernández en De Zubiría, 2003, p.26), que benefician el desempeño de los estudiantes en contextos con sentido propio y la resolución de problemas reales y significativos que favorecen su desarrollo personal y colectivo.

El proceso de enseñanza y aprendizaje desde el enfoque Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), permite que los emprendedores se enfrenten ante problemas complejos y reales que los invita a involucrarse de forma activa en la indagación y el análisis; es en ese sentido, que los problemas planteados deben responder al criterio de significatividad, en cuanto a que deben ser coherentes con los aspectos curriculares, con la realidad del contexto y deben ser problemas pertinentes para la discusión con los estudiantes dentro del aula de clase como comunidad de aprendizaje.

Lo anterior requiere que en el desarrollo de la clase de emprendimiento y de acuerdo con los planteamientos de Bishop (2005), los contenidos surjan del problema y estén en coherencia con las actividades propuestas para su abordaje, a fin de posibilitar que los emprendedores se enfrenten al reto de buscar información pertinente, construir y evaluar posibles estrategias de solución para seleccionar la más viable de acuerdo con el contexto y las particularidades de cada situación.

El desarrollo de estas habilidades está enmarcado dentro de procesos de creatividad sostenida que permiten la formación de ciudadanos emprendedores a través de todo el proceso de enseñanza y aprendizaje, lo cual implica que, no sólo estén preparados para afrontar las situaciones reales y particulares cuando egresen de la escuela, sino también para que desde ésta se forjen procesos que generen cambios en la sociedad.

Más allá de ser una metodología, el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) es un enfoque didáctico que involucra el desarrollo de habilidades a partir de la solución a problemas reales y significativos para los estudiantes, y en el que la apropiación del conocimiento va ligado al análisis, la proposición y la evaluación. En la presente investigación, el uso del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) genera un cambio didáctico ya que se constituye en un proceso de reflexión continua que afecta las formas de enseñar y de aprender, adicionalmente “transforma totalmente la mirada sobre el acto educativo: sus finalidades, la forma como participan los actores del proceso (los estudiantes) y, sobre todo, la forma como actúan sus gestores (los maestros)” (Hernández en De Zubiría, 2003, p.115).

#### C. Rol de docentes y estudiantes en el del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)

El Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) es una orientación didáctica que promueve el aprendizaje independiente de los

estudiantes y, tanto docentes como estudiantes poseen roles específicos durante todo el proceso de enseñanza y aprendizaje. El docente es considerado “un participante experto” (Sfard, 2011, p. 57) y su principal rol dentro del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en la enseñanza del emprendimiento consiste en diseñar y asesorar la experiencia de los emprendedores, esto implica liderar, colaborar y guiar cada uno de los momentos del proceso. De acuerdo con Hernández (en De Zubiría, 2003, p.100), el docente cumple en específico tres tareas:

1. Selección del problema: El docente selecciona una situación real del contexto que responda al criterio de significatividad y, para ello, debe comprender la realidad del área de conocimiento que enseña y los aportes de otras áreas. La oportuna selección de la situación problémica determina el proceso a desarrollar con los estudiantes, porque en la medida en que sea significativa para ellos pondrán mayor interés por participar en la búsqueda de opciones y se evidenciará mayor compromiso en el desarrollo de las capacidades requeridas para su solución.
2. Diseño de la experiencia: después de seleccionado el problema, el docente debe encargarse de definir cada una de las etapas del desarrollo de la experiencia, en la que existen estrategias generales, criterios de evaluación y roles de los estudiantes, entre otros aspectos.
3. Construcción de las estrategias de enseñanza y aprendizaje: esta tarea consiste en planear cada una de las actividades que los estudiantes desarrollan durante la experiencia, además el docente asume la labor de apoyo y asesoría que implica llevar a cabo dichas actividades.

Adicional a estas tareas, el docente cumple una función esencial que consiste en generar las preguntas que activan todo el proceso de indagación y análisis por parte de los estudiantes. Sin las preguntas generadas por el docente, el proceso de enseñanza sería unidireccional y el papel de los estudiantes sería irrelevante,

porque en torno a las preguntas “es que se articula el proceso del conocimiento” (Hernández en De Zubiría, 2003, p. 99).

En ese sentido, se reconoce la importancia de las preguntas problémicas que Ortíz (2009) plantea como conducentes de la reflexión del estudiante en la búsqueda de nuevos conocimientos y que se complementan con la construcción de tareas problémicas concebidas como una “acción concreta que contribuye a la solución del problema” (Ortíz, 2009, p. 48).

### 2.3. Marco conceptual.

#### Emprendedurismo.

Sin embargo, es importante señalar algunas otras definiciones específicas que se han generado en torno a la cultura emprendedora, las siguientes fueron citadas por Sérvulo Anzola<sup>1</sup>:

- Definición económica de emprendedor: realiza cambios de recursos de una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad.
- Definición pragmática de emprendedor: es una persona que inicia su propio negocio nuevo y pequeño.
- Definición operativa de emprendedor: aplica su talento creador e innovador para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente.
- Definición general de emprendedor: el que hace que las cosas sucedan.
- Definición popular de emprendedor: del dicho al hecho hay un gran emprendedor.
- Definición política de emprendedor: es aquel que se esfuerza por convertir sus sueños en realidad.

#### Educación emprendedora.



Educación Emprendedora, el sistema educativo, siendo un agente importantísimo, comparte protagonismo con otros agentes sociales (organizaciones empresariales, sociales, y medios de comunicación, entre otros). Por lo tanto, cualquier estrategia que persiga el desarrollo de la Educación Emprendedora debería ser diseñada teniendo en cuenta ese enfoque integrador.

Habilidades empresariales.

Capacidad de gestión del empresario para combinar los distintos factores de producción en su negocio asumiendo el riesgo del mismo. Parte de la doctrina ha añadido esta habilidad empresarial a la lista de los factores de producción tradicionales (tierra, trabajo y capital). Esta habilidad organizativa se incluiría dentro de los llamados factores derivados (en contraposición a los originarios) en el sentido de que no se considera como un rasgo innato, sino como producto de una actividad previa. Es importante este matiz, pues los autores ven la capacidad organizativa como el fruto de una serie de acciones anteriores (el empresario realiza estudios, analiza, decide, etc.) y no en el sentido de cualidad innata de una persona. Se trata de una "actividad organizativa" y no de un "rasgo" de la persona.

Al tratarse de un recurso escaso, el empleo de este factor exige una retribución que en este caso concreto se denomina beneficio.

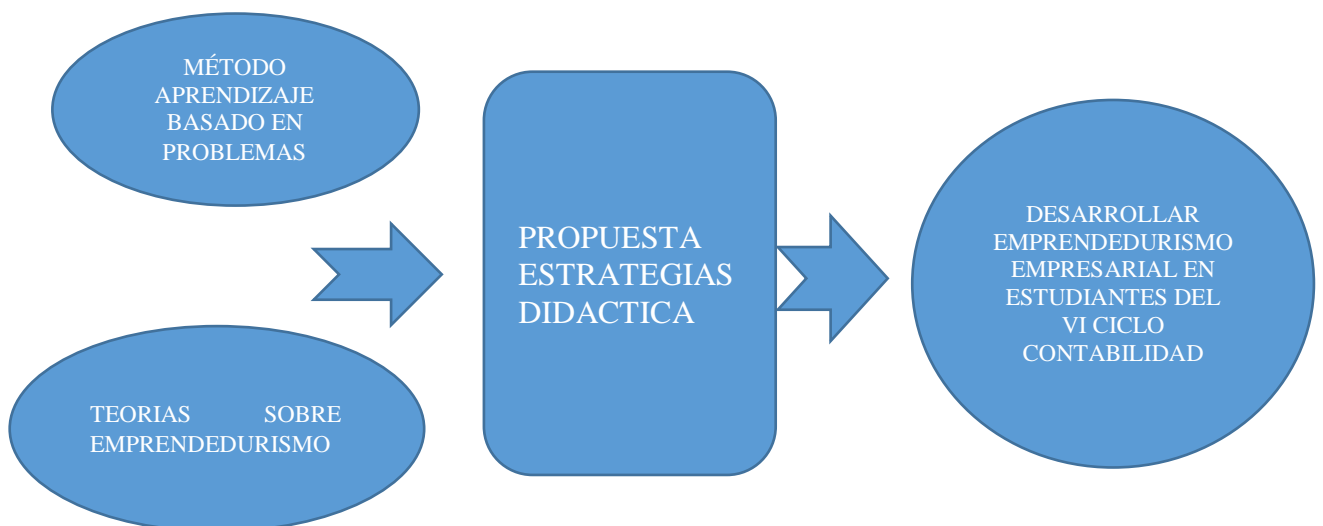
Capacidades creativas.

La creatividad es la capacidad de generar nuevas ideas o conceptos, o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales. La creatividad es sinónimo del "pensamiento original", la "imaginación constructiva", el "pensamiento divergente" o el

"pensamiento creativo". La creatividad es una habilidad típica de la cognición humana, presente también hasta cierto punto en algunos primates superiores, y ausente en la computación algorítmica, por ejemplo.

La creatividad, como ocurre con otras capacidades del cerebro como son la inteligencia, y la memoria, engloba varios procesos mentales entrelazados que no han sido completamente descifrados por la fisiología. Se mencionan en singular, por dar una mayor sencillez a la explicación. Así, por ejemplo, la memoria es un proceso complejo que engloba a la memoria a corto plazo, la memoria a largo plazo y la memoria sensorial.

#### 2.4. Modelo teórico.



## CAPÍTULO III

### RESULTADOS DE LA INVESTGACIÓN

Constituyéndose la presente investigación tipo básica, pues hace uso del conocimiento de la ciencia en la práctica, en provecho de la comunidad en general y de manera particular en los estudiantes; se aplicó un cuestionario de 30 ítems, con la finalidad de conocer los conocimientos, habilidades y destrezas emprendedoras empresariales de los estudiantes, materia de investigación.

### 3.1. Análisis e interpretación de los datos.

El cuestionario para conocer la actitud emprendedora fue aplicado a los y las estudiantes del VI ciclo de contabilidad del ISEP. “Ciro Alegría Bazán”, de la ciudad de Chepén; el mismo que cuenta con 30 ítems.

#### CUESTIONARIO DE ACTIUD EMPRENDEDORA

1. Nunca      2. Casi nunca      3. A veces      4. Casi siempre      5. Siempre

Nº	ITEMS	OPCIONES				
		Nunca 1	Casi Nunca 2	A Veces 3	Casi Siempre 4	Siempre 5
1.	Me gusta que las cosas sean estables y predecibles	2,2		4,4	33,3	60
2.	Trabajo duro para estar entre los primeros			40	28,9	31,1
3.	Me gusta trabajar donde no hay mucha incertidumbre ni cambios constantes.	8,9	2,2	26,7	24,4	37,8
4.	Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor.			13,3	35,6	51,1
5.	Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.			22,2	35,6	42,2
6.	Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios.	20	4,4	33,3	22,2	15,6
7.	Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo.			13,3	6,7	80
8.	Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios.	13,3	11,1	60	6,7	8,9

9.	Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible.		4,4	28,9	44,4	22,2
10.	Las horas regulares de trabajo y las vacaciones son más importantes para mí que las nuevas oportunidades y retos que ofrezca un puesto.	35,6	24,4	26,7	4,4	8,9
11.	No estoy seguro(a) de mis propias ideas y capacidades.	33,3	11,1	33,3	13,3	8,9
12.	Estar auto empleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr.	8,9	8,9	55,6	15,6	8,9
13.	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.	46,7	22,2	11,1	11,1	8,9
14.	<i>No me molesta la incertidumbre y el riesgo que suele provocar lo desconocido.</i>	13,3	6,7	53,3	8,9	17,8
15.	Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente.		2,2	13,3	20	62,2
16.	Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades.			6,3	17,8	75,6
17.	Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales.		6,7	26,7	28,9	37,8
18.	Me gusta la agitación y la emoción que implica tomar riesgos.	2,2	2,2	31,1	28,9	35,6
19.	Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema.			17,8	33,3	48,9
20.	A menudo desarrollo tareas de una forma original.		2,2	31,1	33,3	33,3
21.	Suelo apostar por buenas ideas, aunque no sean del todo seguras.		2,2	33,3	42,2	22,2
22.	Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes.			13,3	28,9	57,8
23.	Tengo mucha necesidad de nuevas aventuras.	2,2	4,4	6,7	17,8	68,9
24.	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.			11,1	11,1	77,8
25.	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.		2,2	13,3	11,1	73,3
26.	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.		2,2	13,3	37,8	46,7
27.	Por lo general evito asumir riesgos.	15,6	13,3	46,7	15,6	8,9
28.	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.			22,2	28,9	48,9
29.	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.		4,4,	15,6	40	40
30.	Vivo cómodo en situaciones de cambio e incertidumbre.	13,3	15,6	31,1	22,2	15,6

### 3.1.1. Discusión de resultados.

Mayormente los estudiantes prefieren que las cosas sean estables y predecibles y no enfrentarse a lo cambiante e impredecible; en su mayoría se esfuerzan y trabajan duro para estar entre los primeros; sin embargo, un alto porcentaje reconoce que a veces tienen esta actitud.

La mayoría de los encuestados(as) prefiere trabajar sin incertidumbre; es decir, donde haya estabilidad; esto contrasta con la primera pregunta, que prefieren las cosas estables y predecibles; no prefieren correr riesgos; dedican tiempo por las cosas en que se compromete; esto quiere decir que tienen voluntad y perseverancia en sus actos, realizando muy bien el trabajo o proyectos en los que están implicados y comprometidos.

Se podría afirmar que la mayoría tiene condiciones para manejar negocios contra los que no lo manifiestan así y los indecisos; pues señalaron que trabajan duro por lo que quieren; por lo consiguiente tienen un espíritu emprendedor y perseverante.

Los y las estudiantes, en su mayoría si se sienten cohibidos ante personas exitosas; y manifiestan no tener mucho interés en que las cosas sean buenas o de calidad; sin embargo un buen porcentaje reconoce que A VECES, es algo ambiguo y sin mayor interés.

La mayoría de los consultados consideran que las horas de trabajo y vacaciones no son más importantes que las nuevas oportunidades que ofrezca un puesto de trabajo y, un alto porcentaje no están seguro de sus propias ideas y capacidades. Esto es realmente frustrante por cómo podemos apreciar la mayoría de encuestados consideran que estar auto empleado implica mayores riesgos que ser empleado por otros; podríamos considerar que no prefieren correr riesgos, la inseguridad que tienen sobre sí mismos.

La mayoría de los estudiantes no se consideran inferior al resto; esto significa que tienen una autoestima alta, y, les molesta la incertidumbre y riesgo que pueden provocar lo desconocido: es posible que esto sea un instinto de conservación y seguridad personal.

La mayoría está de acuerdo que una organización es más efectiva empleando a personal competente; y, son conscientes de que para tener éxito en un negocio debes dedicar mucho tiempo y que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales.

A la mayoría si le gusta la agitación y emoción de tomar riesgos: es decir si pueden enfrentarse a algo novedoso, y, están de acuerdo que para resolver un problema empresarial deben tomarse en consideración todos los escenarios posibles.

Los estudiantes consideran que desarrollan tareas de forma original. Esto nos indica que tienen capacidades innovadoras y creativas; si aportan con buenas ideas, es decir tienen capacidades innovadoras y creativas.

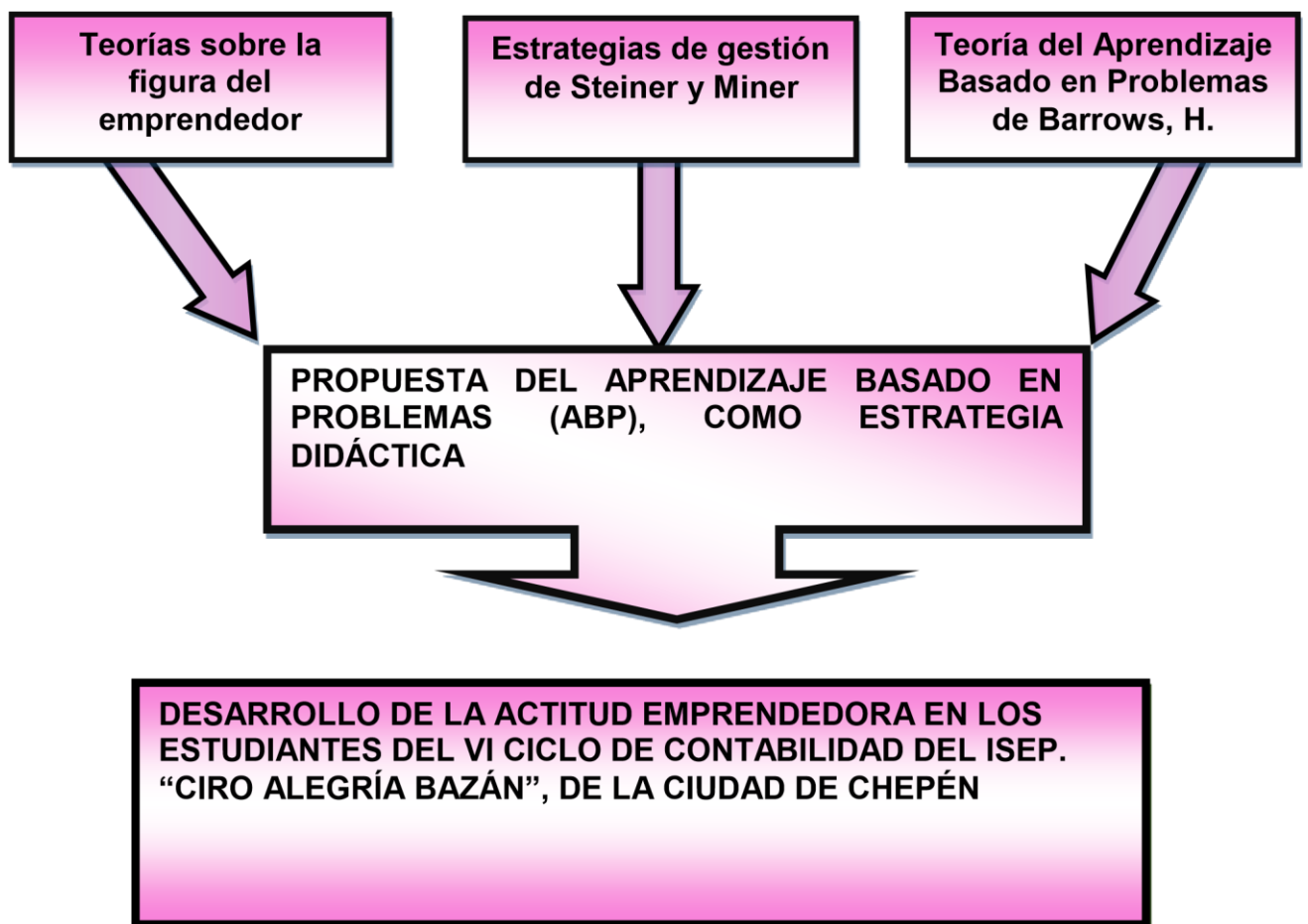
En su mayoría consideran que los socios deben ser COMPETENTES. La mayoría si tiene necesidades de tener nuevas aventuras en su vida; es decir tomar riesgos personales y profesionales, y, manifiestan sentirse bien cuando trabajan duro en la consecución de sus objetivos; sienten satisfacción contribuir al buen funcionamiento al grupo u organización al cual pertenecen.

Los estudiantes en su mayoría coinciden que es motivador contribuir con nuevas ideas a un negocio, prefiere evitarse riesgos. Sin embargo existen estudiantes que si los prefieren.

La mayoría está de acuerdo y aceptan compañías que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas, es decir, les gusta la diversidad y no la monotonía; si les entusiasma las cosas nuevas e

inusuales, están abiertos a las aventuras y novedades que se les presente; y pueden vivir en situaciones de cambio e incertidumbre, es decir no le temen al futuro incierto.

### 3.2.1. ESQUEMA DE LA PROPUESTA TEÓRICA





## TÍTULO:

PROPUESTA DEL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP), COMO ESTRATEGIA DIDÁCTICA PARA DESARROLLAR LA ACTITUD EMPRENDEDORA EN LOS ESTUDIANTES DEL VI CICLO DE CONTABILIDAD DEL ISEP. “CIRO ALEGRÍA BAZÁN”, DE LA CIUDAD DE CHEPÉN

### 3.2.2. DATOS INFORMATIVOS

- ❖ ISEP : “CIRO ALEGRÍA BAZÁN”
- ❖ Ubicación : Distrito de Chepén
- ❖ Destinatarios : Estudiantes del VI ciclo de contabilidad
- ❖ Responsable : Lic. Ana Margarita Rojas Ruiz
- ❖ Temporalización : 6 meses

### 3.2.3. PRESENTACION

La presente propuesta de aprendizaje basado en problemas (ABP) es una estrategia didáctica para desarrollar la actitud emprendedora en los estudiantes en los estudiantes del IV ciclo de Contabilidad del ISEP “Ciro alegría Bazán”.

Este programa incluye el diseño de sesiones constituidas en relación a las necesidades que surgen a partir del análisis que se realizó. Asimismo se diseñan estrategias elegidas en función de las capacidades que se esperan lograr y sustentadas en las Teorías sobre la figura del emprendedor, Teoría del Aprendizaje Basado en Problemas de Barrows, H. y en las Estrategias de gestión de Steiner y Miner.

Por último se señalan los indicadores de evaluación en cada una de las sesiones planificadas en el periodo de tiempo establecido.

### 3.2.4. FUNDAMENTACION

#### A. TEORÍAS SOBRE LA FIGURA DEL EMPRENDEDOR.

Durante los últimos años, se ha desarrollado un considerable discurso académico y político sobre el espíritu empresarial, como factor de crecimiento económico y de generación de empleo.

##### a. Teoría de Andy Freire:

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, todo proceso emprendedor combina tres componentes:

- ❖ Idea.
- ❖ Capital.
- ❖ Emprendedor.

El punto de apoyo es el emprendedor, quien necesita dos componentes adicionales para llegar: la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital. Cuando un emprendimiento no es exitoso, siempre se debe a la falla de una de estas tres variables, o la combinación entre ellas.

##### b. Emprendimiento según Schumpeter:

Schumpeter percibía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones.

“La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo”.

c. Emprendimiento según la Escuela Austríaca:  
Varios autores rechazaron las ideas de Schumpeter, entre ellos Ludwin Von Mises, Freidrich Hayek e Israel Kirzner. Si bien compartían la percepción de la importancia de la contribución del emprendimiento en el proceso de desarrollo capitalista, diferían en su concepción de la naturaleza de la persona y actividad en el impacto de estos en el proceso y en la visión futura del capitalismo. Para Mises, el emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas.

d. El emprendedor según Howard Stevenson:

En la década de los 80's Stevenson interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades que en los recursos.

La enseñanza del emprendimiento tiene un gran impacto en la formación de líderes comerciales y por eso es considerada imprescindible en los principales currículos de MBAs. El método tradicional contempla la formación de personas cuyo desarrollo personal esté ligado a la escalera empresarial, subiendo con mucho esfuerzo y buen trabajo a puestos superiores.

e. Teoría de Allan Gibb:

Muestra un ejemplo de cómo las entidades de educación deberían enfocar sus esfuerzos para la educación empresarial.

## **B. ESTRATEGIAS DE GESTIÓN DE STEINER Y MINER**

Steiner y Miner (1977) aseveran que la estrategia es la declaración de las misiones de la empresa, el establecimiento de objetivos a la luz de las fuerzas internas y externas, la formulación de políticas y estrategias específicas para alcanzar los objetivos y asegurar su correcta implementación, de tal forma que los propósitos básicos de la organización sean alcanzados. Una organización deberá tener bien claro que hay objetivos globales y otros específicos y que, además, para poder

llegar a ellos es necesario analizar y evaluar aquellos aspectos que, a nivel interno y externo, pueden influir en la implementación de las políticas y, por ende, en la obtención de dichas metas. Además, la declaración de la misión le va a imprimir fuerza a lo que se quiere obtener por parte de la organización.

### **C. TEORÍA DEL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS DE BARROWS, H.**

El ABP es una fórmula pedagógica para conseguir una participación activa del alumno. El aprendizaje está centrado en el estudiante, éste trabaja en grupos pequeños y adquiere conocimientos, habilidades y actitudes a través de situaciones o problemas de la vida real y donde los profesores son facilitadores o guías (Barrows, 1996).

La estrategia.

El aprendizaje Basado en Problemas (ABP) es un enfoque pedagógico o estrategia didáctica que consiste en enfrentar a los alumnos a un problema o situación que les va a permitir comprender mejor ese problema/situación profesional, identificar principios que sustentan el conocimiento y alcanzar objetivos de aprendizaje especialmente relacionados con el razonamiento y el juicio crítico. Potenciar el desarrollo integral del alumno (conocimientos, procedimientos, habilidades, actitudes y valores).

- Fomentar una actitud positiva hacia su propio aprendizaje (respeto de la autonomía del alumno), ya que a través de su propia experiencia adquirida durante la dinámica de trabajo.
- Fomentar el trabajo en equipo.
- Estimular la motivación.
- Lograr un aprendizaje significativo.
- Transferir el aprendizaje recibido a situaciones reales.

Es una estrategia de enseñanza-aprendizaje, centrada en el alumno. Organiza el aprendizaje alrededor de problemas holísticos. Se analizan y

resuelven ciertas situaciones expresadas en problemas, casos o proyectos.

- ✓ Compromete a los alumnos (aprendizaje significativo).
  - ✓ Estimula al alumno a participar activamente en el proceso de construcción del conocimiento.
  - ✓ Crea un ambiente en el que los docentes alientan a los alumnos a pensar (crítica y creativamente) y los guían en su proceso de aprendizaje.
  - ✓ La adquisición del conocimiento y el desarrollo de habilidades y actitudes tienen la misma importancia.
  - ✓ Fomenta el desarrollo del aprendizaje colaborativo a través de actividades grupales, ya sea en forma presencial o virtual.

Se inicia con la presentación del problema. El Problema es el suceso o un conjunto de sucesos preparado por docentes especialistas en la materia, con el objeto de iniciar el proceso de aprendizaje. Representa el desafío al que los estudiantes se enfrentarán en la práctica y proporciona la relevancia y la motivación para el aprendizaje.

- El diseño del problema debe comprometer el interés de los alumnos y motivarlos a examinar de manera profunda los conceptos y objetivos que se quieren aprender
- Los problemas deben llevar a los alumnos a tomar decisiones o hacer juicios basados en hechos, información lógica y fundamentada
- El contenido de los objetivos del curso debe ser incorporado en el diseño de los problemas, conectando el conocimiento anterior a nuevos conceptos y ligando nuevos conocimientos a conceptos de otros cursos o disciplinas
- La cooperación de todos los integrantes del grupo de trabajo es necesaria para poder abordar el problema de manera eficiente.

Las preguntas de inicio del problema deben tener alguna de las siguientes características:

- Preguntas abiertas, es decir, que no se limiten a una respuesta concreta
  - Ligadas a un aprendizaje previo, es decir, dentro de un marco de conocimientos específicos
- Temas de controversia que despierten diversas opiniones
- Los problemas deben estar diseñados para motivar la búsqueda independiente de la información a través de todos los medios disponibles para el alumno y además generar discusión en el grupo.
- En este proceso, los alumnos aprenden a aprender, por lo tanto, desarrollan la capacidad de aplicar el pensamiento sistémico para resolver las nuevas situaciones que se le presentarán.

Lo que se busca con el método ABP: el estudiante.

Debe ser capaz de:

#### COMPETENCIAS COGNITIVAS.

- Aprender a formular preguntas y a buscar información para responderlas
- Desarrollar un pensamiento crítico que le permita evaluar la información obtenida
- Desarrollar el hábito de auto-instrucción o estudio independientē Saber seleccionar las fuentes de información (bibliografía) más fiables y actualizadas
- Considerar el conocimiento logrado en experiencias personales (muy valiosas).

#### COMPETENCIAS INTERPERSONALES.

- Buscar la cooperación del grupo y compartir las fuentes de información
- Mantener un comportamiento basado en el respeto y la cooperación y no en la competencia por el reconocimiento personal
- Intervenir cuando el aporte sea una contribución (la cantidad no es sinónimo de calidad)

- Escuchar activamente (no solamente oír)
- Analizar posibles enfoques de lo investigado con los compañeros.

### 3.2.5. OBJETIVOS.

#### 3.2.6.

##### 3.2.6.1. OBJETIVO GENERAL.

Desarrollar la actitud emprendedora en los estudiantes del IV ciclo de Contabilidad del ISEP “Ciro alegría Bazán”.

##### 3.2.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❖ Desarrollar las capacidades empresariales en los estudiantes del IV ciclo de Contabilidad del ISEP “Ciro alegría Bazán”.
- ❖ Orientar a los estudiantes en actitudes empresariales utilizando los recursos materiales de su zona.

### 3.2.7. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA

#### 3.2.7.1. MATRIZ DE ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

DENOMINACION DE LAS SESIONES	META	HORAS LECTIVAS
MÓDULO I: EL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP) COMO ESTRATEGIA DESARROLLAR LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES	05 Sesiones	10
MÓDULO II: CONCIENTIZACIÓN E INSERCIÓN DE LAS ACTITUDES EMPRESARIALES.	05 Sesiones	10
MÓDULO III: INCORPORACIÓN EN LA PRÁCTICA DE LAS ACTITUDES EMPRESARIALES EN LOS ESTUDIANTES.	05 Sesiones	10

### 3.2.7.2. MATRIZ DE CAPACIDADES E INDICADORES DE LOGRO

MODULOS	CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO
MÓDULO I: EL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP) COMO ESTRATEGIA DESARROLLAR LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES	<p>Desarrollar capacidades para el uso adecuado del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP).</p> <p>Analizar información sobre el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP).</p> <p>Integrar en la práctica el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP).</p>	<p>Emplea capacidades para el uso adecuado del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP).</p> <p>Analiza información sobre el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en estudio de casos.</p> <p>Practica el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) de forma correcta.</p>
MÓDULO II: CONCIENTIZACIÓN DE LAS ACTITUDES EMPRESARIALES.	<p>Incrementar capacidades para la concientización de las actitudes empresariales.</p> <p>Interpretación de información sobre la práctica de las actitudes empresariales.</p>	<p>Usa capacidades para la concientización de las actitudes empresariales de forma precisa.</p> <p>Interpreta información sobre la práctica de las actitudes empresariales.</p>
MÓDULO III: INCORPORACIÓN EN LA PRÁCTICA DE LAS ACTITUDES EMPRESARIALES EN LOS ESTUDIANTES.	<p>Practicar capacidades para la incorporación en la práctica de las actitudes empresariales.</p> <p>Analizar información sobre la práctica de las actitudes empresariales.</p> <p>Incorporar el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en la práctica de las actitudes empresariales.</p>	<p>Utiliza capacidades para la incorporación en la práctica de las actitudes empresariales.</p> <p>Analizar información sobre la práctica de las actitudes empresariales de forma adecuada.</p> <p>Incorpora el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en la práctica de las actitudes empresariales de forma coherente.</p>

### 3.2.7.3. MATRIZ DE CONTENIDOS, ESTRATEGIAS DIDACTICAS, RECURSOS Y HORAS LECTIVAS



MÓDULOS	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DIDACTICAS	RECURSOS	HORAS LECTIVAS
MÓDULO I: EL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP) COMO ESTRATEGIA DESARROLLAR LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES	EL APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP)	Plantear objetivos personales. Exposición del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en papelógrafos y proyector multimedia. Análisis de información sobre del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en estudio de casos. Practica el Aprendizaje Basado en Problemas (ABP).	Papelógrafos Módulo Proyector multimedia Laptop Computadoras Plumones	10
MÓDULO II: DE CONCIENTIZACIÓN LAS ACTITUDES EMPRESARIALES.	LAS ACTITUDES EMPRESARIALES	Exposición de las actitudes empresariales en papelógrafos y proyector multimedia. Lectura e interpretación de información sobre la práctica de las actitudes empresariales.	Papelógrafos Módulos Proyector multimedia Laptop Computadoras	10

<p>MÓDULO INCORPORACIÓN EN LA PRÁCTICA DE LAS ACTITUDES EMPRESARIALES EN LOS ESTUDIANTES.</p>	<p>III: LAS ACTITUDES EMPRESARIALES EN LOS ESTUDIANTES.</p>	<p>Exposición de las actitudes empresariales en papelógrafos y proyector multimedia. Interpretación y análisis de información sobre la práctica de las actitudes empresariales de forma adecuada. Incorporación del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) en la práctica de las actitudes empresariales de forma coherente.</p>	<p>Papelógrafos Módulos Cañón multimedia Laptop Computadoras</p>	<p>10</p>
---	---	---	--	-----------



## EJEMPLO PRÁCTICO APLICACIÓN DEL ABP EN UNA SESION DE CLASES:

Asignatura : Contabilidad

Ciclo : Contabilidad básica

Docente : CPC Ana M. Rojas Ruiz

Ciclo : VI

Tema : La cuenta

### La cuenta:

Elemento principal de un acto contable que contiene aspectos cualitativos (Denominación, objetivo) y cuantitativos (Expresión numérica de un importe).

Cuenta	

### La Partida Doble

El sentido común nos dice que: Cuando una persona **Recibe**, Existe otra que **Entrega**. Cuando alguien **Vende**, Alguien está **Comprando**.

La partida doble es el sistema de trabajo propio de la contabilidad, mediante el cual se establece la relación de **Causa, Efecto e Igualdad**. Basado en la representatividad de las cuentas, toda operación conlleva un **deudor** versus un **acreedor** y viceversa.

La partida doble establece la igualdad, equidad o equilibrio que ha de cumplirse siempre.

Cuenta	
Efecto	Causa

---

## El Debe y El Haber

En todo acto contable se establece el uso del **Debe** (Monto a Cargo, en custodia de la cuenta en situación de **Débito**), y el **Haber** (Monto de Abono o fuente de **Crédito**)

Por definición los registros de actos contables figuraran con signo **Deudor** en función de la entidad, y con signo **Acreeedor** frente a la entidad.

En términos matemáticos se expresan como:  
Debe = Haber

En contabilidad la misma relación se representa de la siguiente manera:

Cuenta	
Debe	Haber
Debitos	Créditos
Deudor	Acreeedor

Esto llamamos en contabilidad **Ecuación fundamental**

Recursos en Aplicación = Origen de Recursos

Donde:

**Recursos en Aplicación:** Es la disposición de Bienes en uso, los que pueden ser: Dinero en Efectivo, Mercaderías, Bienes de Explotación. Y vienen a conformar los recursos **Activos** para el desarrollo de las actividades de la Entidad.

**Origen de Recursos:** Obligaciones de la Entidad, que está compuesto por Montos de Créditos de Terceros y a los Propietarios (a la Iniciativa **Materia Gris**). Fuente de Recursos **Pasivos** en el desarrollo de sus actividades.

La cuenta en función de la Ecuación Fundamental, está definida de la siguiente manera:

Cuenta	
Recursos en Aplicación	Origen de los Recursos

Activos	Pasivos
---------	---------

### El Patrimonio:

Propiedad del ente, mediante la cual manifiesta su presencia y derecho, expresado en forma cuantitativamente.

En sentido -económico (Generación de renta), - financiero (Fuente de recursos) y - Jurídico (Garantía frente a terceros)

Sabiendo que la primera fuente de financiamiento viene a ser una deuda de la empresa contraída con los propietarios, obtenemos:

Activos = Patrimonio En términos de Cuenta:

Cuenta	
Activos	Patrimonio

Si a esto adicionamos otras fuentes de financiamiento como créditos hipotecarios por ejemplo, veremos que la ecuación se presenta como:

Activos = Pasivo + Patrimonio

Cuenta	
Recursos en Aplicación	Origen de los recursos
<b>Activos</b>	<b>Pasivos</b>
<b>Patrimonio</b>	

Dinámica de las cuentas

La dinámica de las cuentas deviene de la ecuación fundamental, donde la cuenta sé Carga en el Debe y se Abonan en el Haber.

**Desde el punto de vista matemático** tenemos que: Cambios en los Activos con signo Positivo y Cambios en los Pasivos con signo Negativo.

**Para los Juristas**, se entiende en el Debe al Aumento de Derechos y en el Haber Aumento de Obligaciones.

**Bajo la teoría del Valor** se define Nuevos Valores activos frente a Nuevos Compromisos.

**Según criterios financieros**, Aplicaciones de Inversión contra Fuentes de Financiamiento.

De acuerdo a estos diferentes conceptos, la ecuación fundamental despejando el Patrimonio tendría este aspecto:

Activos – Pasivos = Patrimonio

Derechos – Obligaciones = Patrimonio

Valor en Bienes – Valor de Compromisos = Patrimonio

Proyecto de Inversión – Financiamiento = Utilidad

<b>Concepto</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
Matemático	Cambios en Activos ( + )	Cambios en Pasivos ( - )
Jurídico	Aumento de Derechos Disminución de Obligaciones	Disminución de Derechos Aumento de Obligaciones
Valor	Nuevos Valores Activos Cancelación de Valores Pasivos Cancelación de Compromisos	Cancelación de Valores Activos Nuevos de Valores Pasivos Nuevos Compromisos
Recursos	Aplicación en Inversión	Fuente de Financiamiento

Problema:

Teniendo en consideración los conceptos básicos de la contabilidad arriba enunciados, la pequeña empresa de zapatos "La Perla" al término del año fiscal debe presentar los libros contables, por lo que usted con su equipo responderán a las siguientes preguntas:

¿Comente la Idea de Cuenta?

¿Comente el uso de Debe y Haber?

¿Qué función cumple el Patrimonio?

¿Explique la dinámica de las Cuentas bajo la teoría del valor?

Asimismo, elaboren una cuenta para dicho negocio.

### 3.2.8. METODOLOGÍA

La capacitación a los estudiantes se realizara a través de: ○ Sesiones de capacitación con una duración de 30 horas pedagógicas. El proceso de aplicación de la propuesta se realizará mediante la organización modular de manera presencial.

- El plan de estudios está organizado en tres módulos con una duración aproximada de 6 meses.
- Las sesiones presenciales se desarrollan cada semana en bloques temáticos de 3 horas pedagógicas

La metodología concretiza las teorías, los enfoques y principios de la Propuesta del Aprendizaje Basado en Problemas (ABP), como estrategia para el desarrollo de actitudes emprendedoras en los estudiantes.

### 3.2.9. EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES

La evaluación es un proceso permanente durante el desarrollo de la aplicación de la propuesta. Para ello se propone las siguientes actividades de evaluación: Guías de observación, lista de cotejos, estudio de casos y otros.



## CONCLUSIONES.

Atendiendo al problema, objetivos e hipótesis de trabajo se concluyó:

Los resultados del diagnóstico aplicado a los y las estudiantes de la carrera de Contabilidad de ISTP Ciro Alegría del distrito de Chepén, indican que si bien prefieren la estabilidad ante la incertidumbre, sin embargo pueden asumir riesgos para emprender un proyecto o negocio personal o asociativo, y desarrollar ideas de negocios, pues se consideran innovadores y creativos ante sus propuestas y afrontar con responsabilidad y perseverancia un negocio.

Las teorías relacionadas con el aprendizaje basado en problemas y de emprendedurismo empresarial permiten proponer propuestas innovadoras en el campo de la gestión de negocios en los diferentes campos de la actividad económica-laboral de los futuros contadores.

La propuesta de estrategias de enseñanza basada en problemas-ABP ayudaría a los y las estudiantes en sus actitudes emprendedoras de sus proyectos personales y profesionales que se propongan.

## RECOMENDACIONES.

A los docentes del ISEP Ciro Alegría Bazán, implementar diversas estrategias de enseñanza y aprendizaje que motiven el interés de los estudiantes de dicho centro educativo superior.

A la Dirección del ISTP Ciro Alegría del distrito de Chepén, implementar la estrategias didácticas de aprendizaje basado en problemas-ABP-, propuesto en el presente informe.

Capacitar a los docentes en materia empresarial para que incentiven y motiven a los y las estudiantes de contabilidad para crear sus propias negocios o empresas, y no depender solamente del empleo privado o público.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Angelelli, P. Prats, J. (2005). Fomento de la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe. Serie de Informes Técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC.

Disponible en: <<http://www.iadb.org/sds/doc/int1b2.pdf>>

Álvarez de Zayas, C. M. (1999). La escuela en la vida. Editorial Pueblo y Educación: Cuba.

Andrade, M y Bravo, W. (2009). Propuesta didáctica para la enseñanza del emprendimiento en el programa administración de empresas de la Universidad de la Amazonía. Universidad de la Amazonia: Florencia

Ayerbe, M. y Buenetxea, E. (2000). La cultura del trabajo y la actitud emprendedora en el ámbito profesional de la C.A.P.V. Cuadernos Sociológicos Vascos. Vitoria-Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.

Barrows, H. (1996). Problem-based learning in medicine and beyond: A brief overview. En L. y. Wilkerson, Bringing problem-based learning to higher education: Theory and practice (págs. 3-12). San Francisco: Jossey-Bass.

Barrows, H., & Tamblyn, R. (1980). Problem based learning: an approach to Medical Education. Nueva York: Springer.

Branden, N. (1993). El poder de la autoestima. Cómo potenciar este importante recurso psicológico. Buenos Aires: Paidós. Bueno, E. (2003). «Emprender en la sociedad del conocimiento: el capital del aprendizaje como dinamizador del capital intelectual». En Arnal Losilla (coord.). Creación de empresa: Los mejores textos, Barcelona: Ariel, pp. 61-80.

Barell, J. (1999). El Aprendizaje Basado en Problemas. Un enfoque investigativo. Ed. Manantial: Buenos Aires

Bishop, A. (2005). Aproximación sociocultural a la educación matemática. Universidad del Valle: Santiago de Cali-Colombia.

Calixto, N., Díaz, C., Ortegón, A. Ortiz, C y Toro, .J. (2005). El desarrollo de la personalidad emprendedora: una opción de vida. Editorial Arfo Editores: Bogotá, D. C.

De Zubiría, S.M. (2003). Enfoques pedagógicos y didácticas contemporáneas. Fundación Internacional de Pedagogía Conceptual Alberto Merani: Colombia

De Zubiría, S.J. (2006). Los Modelos pedagógicos: hacia una pedagogía dialogante. Ed. Cooperativa Editorial Magisterio: Bogotá.

De Zubiría, S. J. & Gonzáles, M.A. (1995). Estrategias metodológicas y criterios de evaluación. Fundación Alberto Merani para el desarrollo de la inteligencia-FAMDI: Bogotá

Díaz, B. (1994). El Examen: textos para su historia y debate. Editorial: México.

Fernández, M., García, N., Caso, N., Fidalgo, R. & Arias, O. (2006). El Aprendizaje Basado en Problemas: revisión de estudios empíricos internacionales. Revista de Educación, número 341, pp. 397-418.

Recuperado de [http://www.revistaeducacion.mec.es/re341/re341\\_17.pdf](http://www.revistaeducacion.mec.es/re341/re341_17.pdf) Consultado: 12-05-15.

Gama, G., S. E. (2004). Pedagogía activa del emprendimiento para el desarrollo económico local: el caso del colegio Juan Rulfo de Usme en Bogotá. Universidad de los Andes: Bogotá.

García, G. J. J. (2003). Didáctica de las ciencias. Resolución de problemas y desarrollo de la creatividad. Editorial Magisterio: Bogotá

Gómez, M. Mira, I. & Martínez, M.J. (2007). Condicionantes de la actividad emprendedora e instituciones de apoyo desde el ámbito local: el caso de la provincia de Alicante. Revista de Empresa No. 20 pp. 20-31. España

Hernández R.G. (1991). Módulo Fundamentos del Desarrollo de la Tecnología Educativa (Bases Psicopedagógicas). Editado por ILCE-OEA: México

Ibáñez, M. (2001). Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios de la CAPV. Tesis doctoral de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Deusto, Bilbao, España.

Krauss, C. (2008). “Las actitudes emprendedoras de los estudiantes de la Universidad Católica del Uruguay”. Tesis Doctoral. Universidad de Deusto. España.

Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura - OEI-. (2010). Metas Educativas 2021: La educación que queremos para la generación de los bicentenarios. OEI: Madrid.

Ortíz, O.A. (2009). Didáctica problematizadora y aprendizaje basado en problemas. Ediciones Litoral: Colombia

Otero, A. (2005). Diseño de un modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria en grados 10º Y 11º de estratos 1, 2 y 3 en Colombia. Universidad de los Andes: Bogotá

Pereira, L.F (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuadernos de Administración No. 20, pp.11-37, julio-diciembre.

Pérez, A. M. (2010). Siete epistemes en la investigación social – cualitativa, pensadas desde la relación entre el investigador y los datos que analiza. Pontificia Universidad Javeriana: Bogotá.

Ponti, F. (2009). Los 7 movimientos de la innovación. Grupo Editorial Norma: Bogotá

Porras, J. (2006). Diseño conceptual del emprendimiento para el desarrollo regional en la perspectiva de la complejidad autopoiesica. Universidad Nacional de Colombia y Universidad del Tolima: Ibagué. Revista de Negocios, Centro de Ciencias Sociales Aplicadas, Universidad Regional de Blumenau, Brasil, 9(2), pp. 117-126.

Timmons, J.; Spinelli, S. (2007). New venture creation: entrepreneurship for the 21 st century. 7.<sup>a</sup> ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Thursby, M.; Fuller, A.; Thursby, J. (2009). «An integrated approach to educating professionals for careers in innovation » Academy of Management Learning & Education. 8(3) pp, 389–405.

Tobón, S. (2006). Formación basada en competencias. Pensamiento complejo, diseño curricular y didáctica. ECOE ediciones: Bogotá. 95  
Universidad de la Amazonia. (2009). Unidad de Emprendimiento.

Florencia Recuperado de  
<http://www.uniamazonia.edu.co/v6/index.php?una=2&id=63>

(Consultado el 16 de noviembre de 2009)

Universidad Politécnica de Madrid. (2008). Aprendizaje Basado en Problemas. Recuperado de [http://innovacioneducativa.upm.es/guias/Aprendizaje\\_basado\\_en\\_problemas.pdf](http://innovacioneducativa.upm.es/guias/Aprendizaje_basado_en_problemas.pdf)

Varela, R. V. (1991). Innovación empresarial: un nuevo enfoque de desarrollo. ICESI: Colombia

Varela, R.V. (2011). Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial. Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial- CDEE, Universidad ICESI: Santiago de Cali.



ANEXOS:

ANEXO N° 1:

## RESULTADOS DEL CUESTIONARIO ACTITUD EMPRENDEDORA

Edad

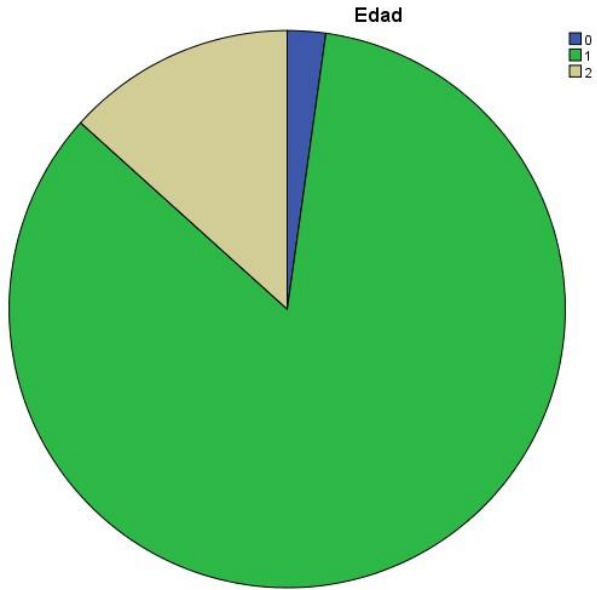
### Estadísticos

Edad

N	Válidos	45
	Perdidos	0

TABLA N° 1: Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	1	2,2	2,2	2,2
	1	38	84,4	84,4	86,7
	2	6	13,3	13,3	100,0
	Total	45	100,0	100,0	



## Sexo

### Estadísticos

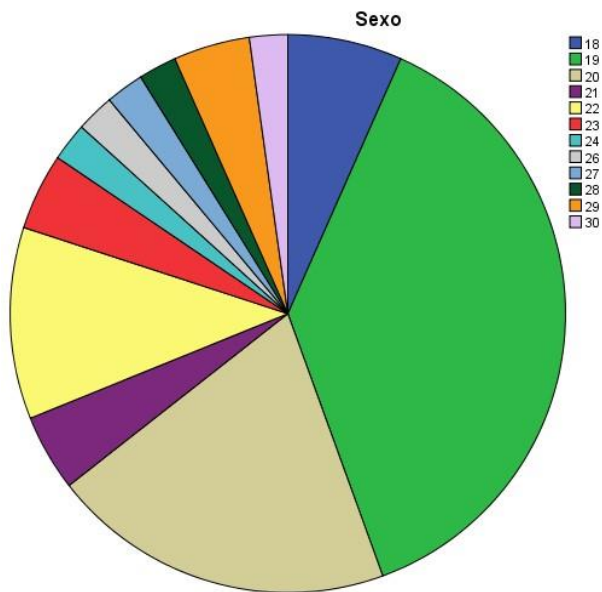
Sexo

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		21,07
Mediana		20,00
Moda		19

**TABLA N° 2: Sexo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
18	3	6,7	6,7	6,7
19	17	37,8	37,8	44,4
20	9	20,0	20,0	64,4
21	2	4,4	4,4	68,9
22	5	11,1	11,1	80,0
23	2	4,4	4,4	84,4
24	1	2,2	2,2	86,7

26	1	2,2	2,2	88,9
27	1	2,2	2,2	91,1
28	1	2,2	2,2	93,3
29	2	4,4	4,4	97,8
30	1	2,2	2,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	



## 1. Me gusta que las cosas sean estables y predecibles

**Estadísticos 1. Me**  
gusta que las cosas sean  
estables y predecibles

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,49

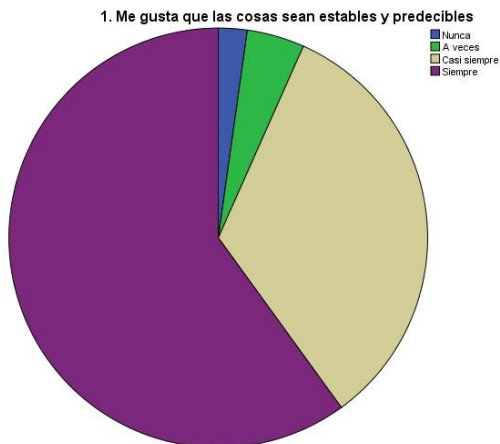
Mediana	5,00
Moda	5

### 1. Me gusta que las cosas sean estables y predecibles

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	1	2,2	2,2	2,2
A veces	2	4,4	4,4	6,7
Casi siempre	15	33,3	33,3	40,0
Siempre	27	60,0	60,0	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Consultados los encuestados: Me gusta que las cosas sean estables y predecibles. El 60% respondieron SIEMPRE, 33,3% CASI SIEMPRE; 4,4% a veces Y 2,2% nunca.

Mayormente los estudiantes prefieren que las cosas sean estables y predecibles y no enfrentarse a lo cambiante e impredecible.



## 2. Trabajo duro para estar entre los primeros

### Estadísticos

2. Trabajo duro para estar entre los primeros

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,91
Mediana		4,00
Moda		3

### 2. Trabajo duro para estar entre los primeros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
A veces	18	40,0	40,0	40,0
Casi siempre	13	28,9	28,9	68,9
Siempre	14	31,1	31,1	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Preguntados si: Trabajo duro para estar entre los primeros. El 40% dijeron A VECES, 31,1% SIEMPRE, 28,9% CASI SIEMPRE.

Los (las) estudiantes en su mayoría se esfuerzan y trabajan duro para estar entre los primeros; sin embargo, un alto porcentaje reconoce que a veces.



### 3. Me gusta trabajar donde no hay mucha incertidumbre ni cambios constantes

### Estadísticos

3. Me gusta trabajar donde no hay mucha incertidumbre ni cambios constantes

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,80
Mediana		4,00
Moda		5

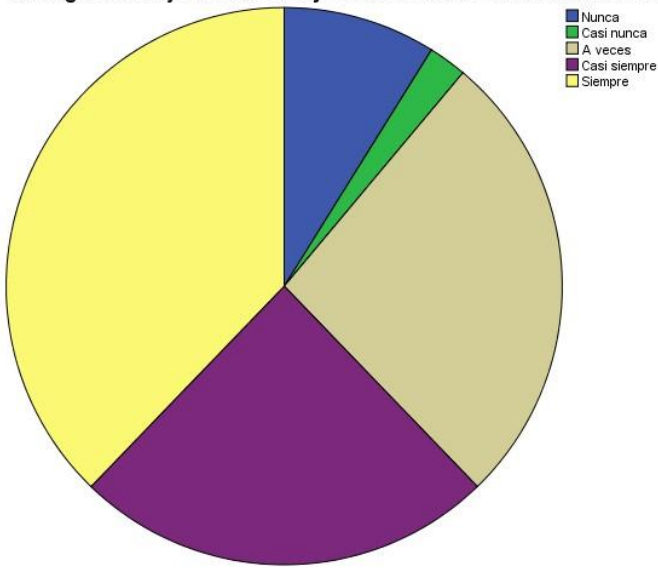
### 3. Me gusta trabajar donde no hay mucha incertidumbre ni cambios constantes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	4	8,9	8,9	8,9
Nunca	1	2,2	2,2	11,1
Casi nunca	12	26,7	26,7	37,8
A veces	11	24,4	24,4	62,2
Casi siempre	17	37,8	37,8	100,0
Siempre	17	37,8	37,8	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Preguntados los encuestados: Me gusta trabajar donde no hay mucha incertidumbre ni cambios constantes. El 37,8% dijeron SIEMPRE, 26,7% A VECES, 24,4% CASI SIEMPRE, 8,9% NUNCA y 2,2% CASI NUNCA.

La mayoría de los encuestados(as) prefiere trabajar sin incertidumbre; es decir, donde haya estabilidad; esto contrasta con la primera pregunta, que prefieren las cosas estables y predecibles; no prefieren correr riesgos.

**3. Me gusta trabajar donde no hay mucha incertidumbre ni cambios constantes**



**4. Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor**

**Estadísticos**

4. Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,38
Mediana		5,00
Moda		5

**4. Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor**

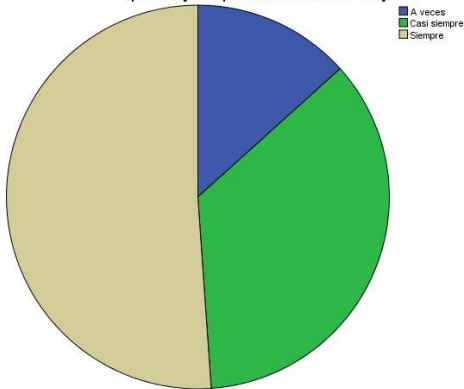
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado

Válidos	6	13,3	13,3	13,3
A veces	16	35,6	35,6	48,9
Casi siempre	23	51,1	51,1	100,0
Siempre	45	100,0	100,0	

Consultados: Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor. El 51,1% manifestaron SIEMPRE, 35,6% CASI SIEMPRE y 13,3% A VECES.

La mayor cantidad si dedica tiempo por las cosas en que se compromete; esto quiere decir que tienen voluntad y perseverancia en sus actos.

4. Dedico una considerable suma de tiempo para hacer que las cosas con las que estoy comprometido funcionen mejor



### 5. Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado.

#### Estadísticos

5. Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado

N	Válidos	45
	Perdidos	
Media		0
Mediana		4,20
Moda		4,00
		5



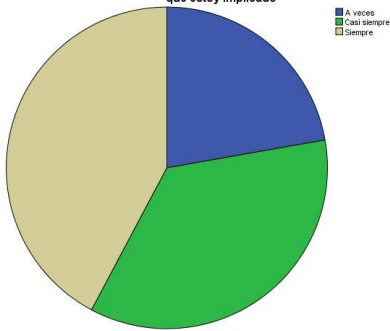
**5. Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
A veces	10	22,2	22,2	22,2
Casi siempre	16	35,6	35,6	57,8
Siempre	19	42,2	42,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Preguntados de: Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado. El 42,2% consideró SIEMPRE, 35,6% CASI SAISMPRE y 22,2% A VECES.

Los y las encuestados mayoritariamente realizan muy bien el trabajo o proyectos en los que están implicados y comprometidos.

5. Normalmente realizo muy bien mi parte de trabajo en cualquier proyecto en el que estoy implicado



**6. Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios**

**Estadísticos**

6. Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		2,96
Mediana		3,00

Moda	3
------	---

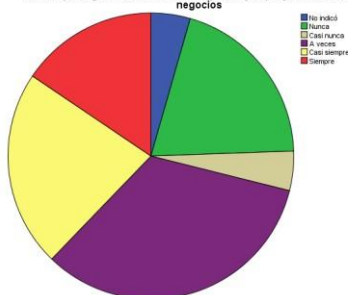
### 6. Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	2	4,4	4,4	4,4
No indicó	9	20,0	20,0	24,4
Nunca	2	4,4	4,4	28,9
Casi nunca	15	33,3	33,3	62,2
A veces	10	22,2	22,2	84,4
Casi siempre	7	15,6	15,6	100,0
Siempre	7	15,6	15,6	100,0
Total	45	100,0	100,0	

En relación a: Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios. El 33,3% dijeron A VECES, 22,2% CASI SIEMPRE, 15,6% SIEMPRE, 20% NUNCA Y 4,4% CASI NUNCA

Si consideramos CASI SIEMPRE y SIEMPRE, podríamos afirmar que la mayoría tiene condiciones para manejar negocios contra los que no lo manifiestan así y los indecisos.

6. Creo que la gente con éxito se manejará mejor que yo en reuniones de negocios



### 7. Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo

#### Estadísticos

7. Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo

N	Válidos	45
	Perdidos	0

Media	4,67
Mediana	5,00
Moda	5

### 7. Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
A veces	6	13,3	13,3	13,3
Casi siempre	3	6,7	6,7	20,0
Siempre	36	80,0	80,0	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Ante la pregunta: Si quiero algo, trabajo duro para conseguirlo. El 80% señalaron SIEMPRE, 13,3% A VECES y 6,7% CASI SIEMPRE.

La mayoría de los estudiantes señalaron que trabajan duro por lo que quieren; por lo consiguiente tienen un espíritu emprendedor y perseverante.



### 8. Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios

#### Estadísticos

8. Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios

N	Válidos	45
---	---------	----

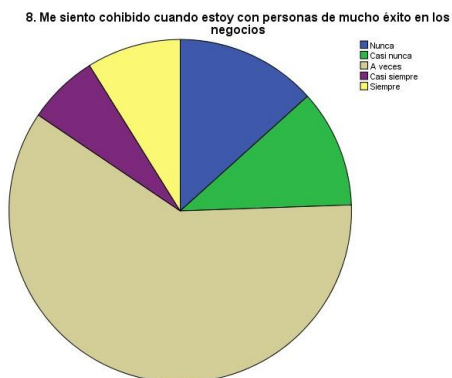
Perdidos	0
Media	2,87
Mediana	3,00
Moda	3

**8. Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	6	13,3	13,3	13,3
Nunca	5	11,1	11,1	24,4
Casi nunca	27	60,0	60,0	84,4
A veces	3	6,7	6,7	91,1
Casi siempre	4	8,9	8,9	100,0
Siempre	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Preguntados: Me siento cohibido cuando estoy con personas de mucho éxito en los negocios. El 60% señalaron A VECES, 13,3% NUNCA, 11,1% CASI NUNCA, 8,9% SIEMPRE y 6,7% CASI SIEMPRE.

Los y las estudiantes, en su mayoría si se sienten cohibidos ante personas exitosas



**9. Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible**

**Estadísticos 9.**

Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible

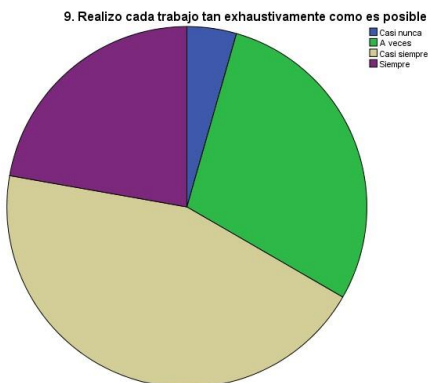
N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,84
Mediana		4,00
Moda		4

**9. Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Casi nunca	2	4,4	4,4	4,4
A veces	13	28,9	28,9	33,3
Casi siempre	20	44,4	44,4	77,8
Siempre	10	22,2	22,2	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Respecto de: Realizo cada trabajo tan exhaustivamente cómo es posible. El 44,4% dijeron CASI SIEMPRE, 28,9% A VECES, 22,2% SIEMPRE y 4,4% CASI NUNCA.

Los (as) encuestados mayoritariamente señalan que CASI SIEMPRE, es decir no tienen mucho interés en que las cosas sean buenas o de calidad; sin embargo un buen porcentaje reconoce que A VECES, es algo ambiguo y sin mayor interés.



## 10. Las horas regulares de trabajo y las vacaciones son más importantes para mí que las nuevas oportunidades y retos que ofrezca un puesto

### Estadísticos

10. Las horas regulares de trabajo y las vacaciones son más importantes para mí que las nuevas oportunidades y retos que ofrezca un puesto

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		2,27
Mediana		2,00
Moda		1

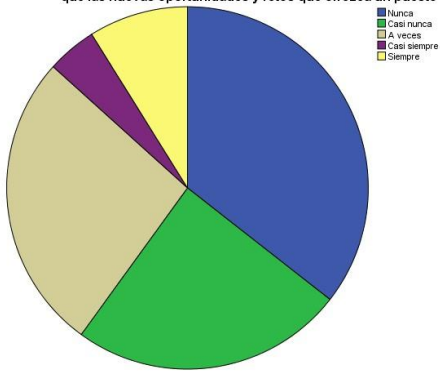
### 10. Las horas regulares de trabajo y las vacaciones son más importantes para mí que las nuevas oportunidades y retos que ofrezca un puesto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	16	35,6	35,6	35,6
Nunca	11	24,4	24,4	60,0
Casi nunca	12	26,7	26,7	86,7
A veces	2	4,4	4,4	91,1
Casi siempre	4	8,9	8,9	100,0
Siempre	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Consultados: Las horas regulares de trabajo y las vacaciones son más importantes para mí que las nuevas oportunidades y retos que ofrezca un puesto. El 35,6% dijeron NUNCA, 26,7% A VECES, 24,4% CASI NUNCA, 8,9% SIEMPRE y 4,4% CASI SIEMPRE.

La mayoría de los consultados consideran que las horas de trabajo y vacaciones no son más importantes que las nuevas oportunidades que ofrezca un puesto de trabajo.

10. Las horas regulares de trabajo y las vacaciones son más importantes para mí que las nuevas oportunidades y retos que ofrece un puesto



## 11. No estoy seguro(a) de mis propias ideas y capacidades

Estadísticos

11. No estoy seguro(a) de mis propias ideas y capacidades

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		2,53
Mediana		3,00
Moda		1 <sup>a</sup>

a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

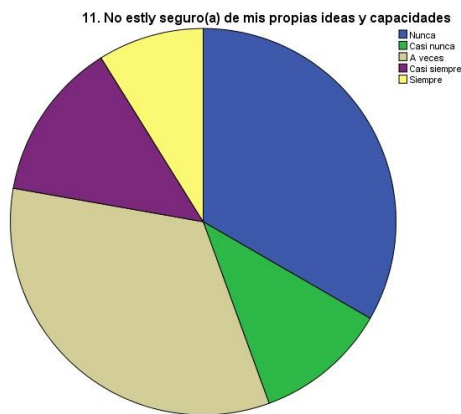
### 11. No estoy seguro(a) de mis propias ideas y capacidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	15	33,3	33,3
	Casi nunca	5	11,1	44,4
	A veces	15	33,3	77,8

Casi siempre	6	13,3	13,3	91,1
Siempre	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Preguntados respecto de: No estoy seguro(a) de mis propias ideas y capacidades. El 33,3% dijeron NUNCA estar seguros(as) y A VECES RESPECTIVAMENTE. El 13,3% dijeron CASI SIEMPRE, 11,1% CASI NUNCA, 8,9% SIEMPRE.

Un alto porcentaje no está seguro de sus propias ideas y capacidades. Esto es realmente frustrante por la inseguridad que tienen sobre sí mismos.



## 12. Estar auto empleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr

### Estadísticos

12. Estar auto empleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,00
Mediana		3,00
Moda		3



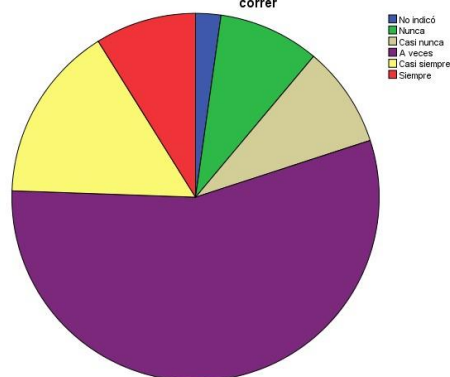
### 12. Estar auto empleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	2,2	2,2	2,2
No indicó	4	8,9	8,9	11,1
Nunca	4	8,9	8,9	20,0
Casi nunca	25	55,6	55,6	75,6
A veces	7	15,6	15,6	91,1
Casi siempre	4	8,9	8,9	100,0
Siempre	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

En relación a : Estar auto empleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr. El 55,6% señalaron A VECES, 15,6% CASI SIEMPRE, 8,9% NUNCA y SIEMPRE.

Como podemos apreciar la mayoría de encuestados consideran que estar auto empleado implica mayores riesgos que ser empleado por otros; podríamos considerar que no prefieren correr riesgos.

12. Estar autoempleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr



### 13. Me siento inferior a la mayor parte de personas con las que trabajo

#### Estadísticos

13. Me siento inferior a la mayor parte de personas con las que trabajo

N	Válidos	Perdidos
	45	0

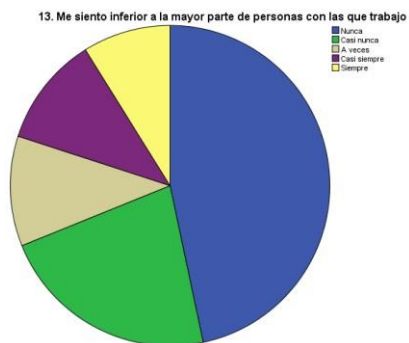
Media	2,13
Mediana	2,00
Moda	1

**13. Me siento inferior a la mayor parte de personas con las que trabajo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	21	46,7	46,7	46,7
Nunca	10	22,2	22,2	68,9
Casi nunca	5	11,1	11,1	80,0
A veces	5	11,1	11,1	91,1
Casi siempre	4	8,9	8,9	100,0
Siempre	4	8,9	8,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Respecto de: Me siento inferior a la mayor parte de personas con las que trabajo. El 46,7% dijeron NUNCA, 22,2% CASI NUNCA, 11,1% A VECES y CASI SIEMPRE y 8,9% SIEMPRE.

La mayoría de los estudiantes no se consideran inferior al resto; esto significa que tienen una autoestima alta.



**14. No me molesta la incertidumbre y el riesgo que suele provocar lo desconocido**

**Estadísticos**

14. No me molesta la incertidumbre y el riesgo que suele provocar lo desconocido

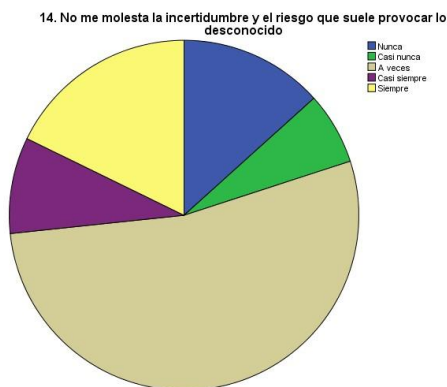
N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,11
Mediana		3,00
Moda		3

**14. No me molesta la incertidumbre y el riesgo que suele provocar lo desconocido**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	6	13,3	13,3	13,3
Nunca	3	6,7	6,7	20,0
Casi nunca	24	53,3	53,3	73,3
A veces	4	8,9	8,9	82,2
Casi siempre	8	17,8	17,8	100,0
Siempre	8	17,8	17,8	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Preguntados: No me molesta la incertidumbre y el riesgo que suele provocar lo desconocido. El 53,3% dijeron A VECES, 1,8% SIEMPRE, 13,3% NUNCA, 8,9% CASI SIEMPRE.

La mayoría de los estudiantes si les molesta la incertidumbre y riesgo que pueden provocar lo desconocido: es posible que esto sea un instinto de conservación y seguridad personal.



## 15. Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente

### Estadísticos

15. Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,36
Mediana		5,00
Moda		5

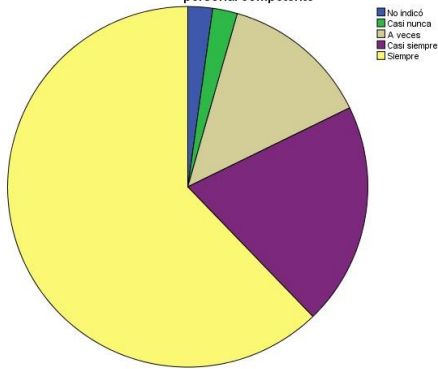
### 15. Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	2,2	2,2	2,2
No indicó	1	2,2	2,2	4,4
Casi nunca	6	13,3	13,3	17,8
A veces	9	20,0	20,0	37,8
Casi siempre	28	62,2	62,2	100,0
Siempre				
Total	45	100,0	100,0	

Respecto de: Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente. El 62,2% señalaron SIEMPRE, 20% CASI SIEMPRE, 13,3% A VECES.

La mayoría está de acuerdo que una organización es más efectiva empleando a personal competente.

15. Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente



## 16. Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades

### Estadísticos

16. Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,69
Mediana		5,00
Moda		5

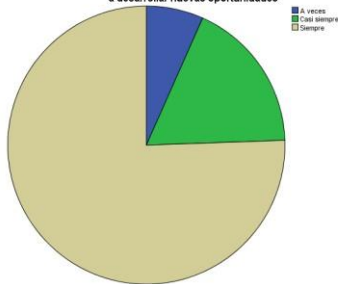
### 16. Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
A veces	3	6,7	6,7	6,7
Casi siempre	8	17,8	17,8	24,4
Siempre	34	75,6	75,6	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Consultados: Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades. El 75,6% dijeron SIEMPRE, 17,8% CASI SIEMPRE y 6,7% A VECES.

Como podemos apreciar la mayoría es consciente de que para tener éxito en un negocio debes dedicar mucho tiempo todos los días.

16. Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades



### 17. Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales

#### Estadísticos

17. Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales

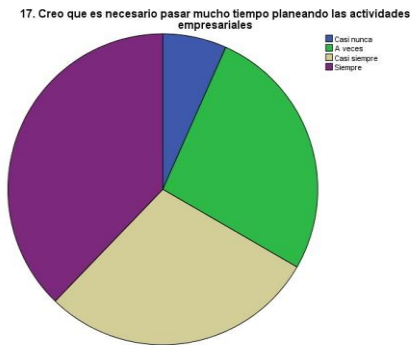
N	Válidos	45
	Perdidos	
Media		0
Mediana		3,98
Moda		4,00
		5

#### 17. Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	3	6,7	6,7	6,7
Casi nunca	12	26,7	26,7	33,3
A veces	13	28,9	28,9	62,2
Casi siempre	17	37,8	37,8	100,0
Siempre				
Total	45	100,0	100,0	

Preguntados: Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales. El 37,8% consideraron SIEMPRE, 218,9% CASI SIEMPRE, 26,7% A VECES.

La mayoría está de acuerdo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales.



### 18. Me gusta la agitación y la emoción que implica tomar riesgos

**Estadísticos** 18. Me gusta la agitación y la emoción que implica tomar riesgos

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,93
Mediana		4,00
Moda		5

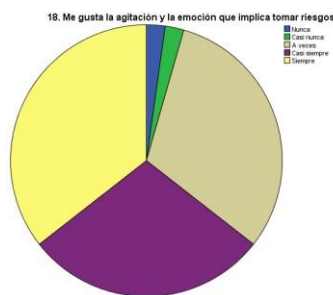
#### 18. Me gusta la agitación y la emoción que implica tomar riesgos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	2,2	2,2	2,2
	Casi nunca	1	2,2	2,2	4,4
	A veces	14	31,1	31,1	35,6

Casi siempre	13	28,9	28,9	64,4
Siempre	16	35,6	35,6	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Respecto de: Me gusta la agitación y la emoción que implica tomar riesgos. El 325,6% señalaron SIEMPRE, 31,1% A VECES, 28,9% CASI SIEMPRE.

A la mayoría si le gusta la agitación y emoción de tomar riesgos, es decir si pueden enfrentarse a algo novedoso.



### 19. Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema

#### Estadísticos

19. Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,31
Mediana		4,00
Moda		5



**19. Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema**

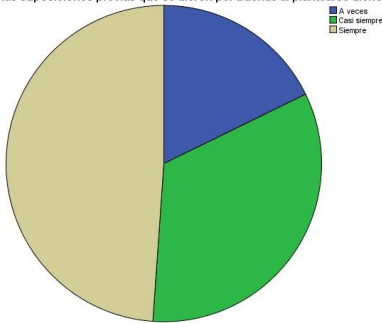
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
A veces	8	17,8	17,8	17,8
Casi siempre	15	33,3	33,3	51,1
Siempre	22	48,9	48,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Consultados: Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema.

El 48,9% señalaron SIEMPRE, 33,3% CASI SIEMPRE 17,8% A VECES.

La mayoría de nuestros encuestados están de acuerdo que para resolver un problema empresarial deben tomare en consideración todos los escenarios posibles.

19. Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema



**20. A menudo desarrollo tareas de una forma original**

**Estadísticos**

20. A menudo desarrollo tareas de una forma original

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,98
Mediana		4,00
Moda		4 <sup>a</sup>

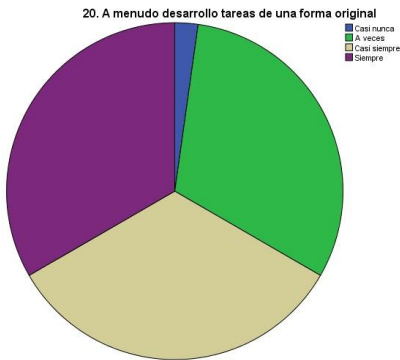
a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

**20. A menudo desarrollo tareas de una forma original**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	2,2	2,2	2,2
Casi nunca	14	31,1	31,1	33,3
A veces	15	33,3	33,3	66,7
Casi siempre	15	33,3	33,3	100,0
Siempre	15	33,3	33,3	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Respecto de: A menudo desarrollo tareas de una forma original. El 33,3% dijeron CASAI SIEMPRE y SIEMPRE, 31,1% A VECES.

Los estudiantes consideran que desarrollan tareas de forma original. Esto nos indica que tienen capacidades innovadoras y creativas.



**21. Suelo apostar por buenas ideas aunque no sean de todas seguras**

**Estadísticos**

21. Suelo apostar por buenas ideas aunque no sean de todas seguras

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		3,84
Mediana		4,00

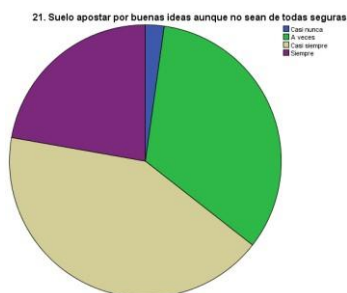
Moda	4
------	---

### 21. Suelo apostar por buenas ideas aunque no sean de todas seguras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	2,2	2,2	2,2
	15	33,3	33,3	35,6
Casi nunca	19	42,2	42,2	77,8
A veces	10	22,2	22,2	100,0
Casi siempre	45	100,0	100,0	
Siempre Total				

Consultados: Suelo apostar por buenas ideas aunque no sean de todas seguras. El 42,2% dijeron CASI SIEMPRE, 33,3% A VECES, 22,2% SIEMPRE.

Lo(as) encuestados si aportan con buenas ideas, es decir tienen capacidades innovadores y creativas.



### 22. Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes

#### Estadísticos

22. Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,44

Mediana	5,00
Moda	5

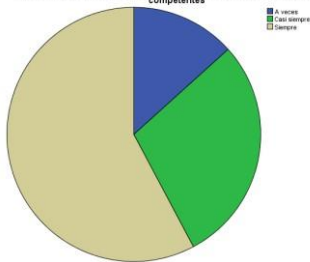
**22. Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	6	13,3	13,3	13,3
A veces	13	28,9	28,9	42,2
Casi siempre	26	57,8	57,8	100,0
Siempre Total	45	100,0	100,0	

Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes. El 57,8% señalaron SIEMPRE, 28,9% CASI SIEMPRE y 13,3% A VECES.

En su mayoría consideran que los socios deben ser **COMPETENTES**.

22. Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes



**23. Tengo mucha necesidad de nuevas aventuras**

**Estadísticos 23.**

Tengo mucha necesidad de nuevas aventuras

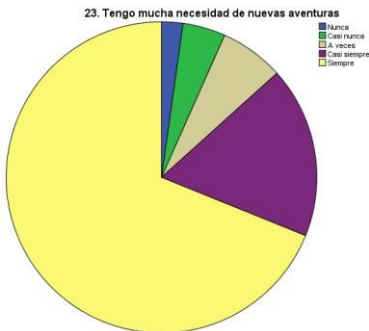
N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,47
Mediana		5,00
Moda		5

**23. Tengo mucha necesidad de nuevas aventuras**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	1	2,2	2,2	2,2
	2	4,4	4,4	6,7
Nunca	3	6,7	6,7	13,3
Casi nunca	8	17,8	17,8	31,1
A veces	31	68,9	68,9	100,0
Casi siempre				
Siempre Total	45	100,0	100,0	

Respecto a: Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes. El 68,9% manifestaron SIEMPRE, 17,8% CASI SIEMPRE, 6,7% A VECES.

La mayoría si tiene necesidades de tener nuevas aventuras en su vida; es decir tomar riesgos personales y profesionales.



**24. Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo**

**Estadísticos 24.**

Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,67
Mediana		5,00

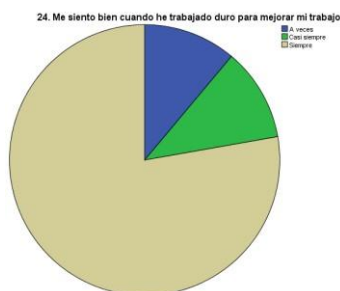
Moda	5
------	---

**24. Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
A veces	5	11,1	11,1	11,1
Casi siempre	5	11,1	11,1	22,2
Siempre	35	77,8	77,8	100,0
Total	45	100,0	100,0	

En respuesta a: Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo. El 77,8% dijeron SIEMPRE, 11,1% CASI SIEMPRE y A VECES.

La mayoría de los estudiantes manifiestan sentirse bien cuando trabajan duro en la consecución de sus objetivos.



**25. Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor**

**Estadísticos**

25. Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,56
Mediana		5,00

Moda	5
------	---

**25. Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor**

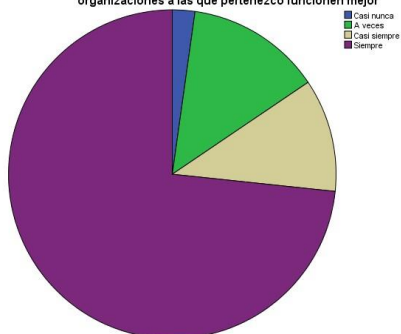
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Casi nunca	1	2,2	2,2	2,2
A veces	6	13,3	13,3	15,6
Casi siempre	5	11,1	11,1	26,7
Siempre	33	73,3	73,3	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Respecto de: . Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.

El 73,3% señalaron SAIEMPRES, 13,3% A VECES y 11,1% CASI SIEMPRE.

La mayoría de los encuestados sienten satisfacción contribuir al buen funcionamiento al grupo u organización al cual pertenecen.

25. Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor



**26. Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio**

**Estadísticos 26.** Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio

N	Válidos	45
---	---------	----

Perdidos	0
Media	4,29
Mediana	4,00
Moda	5

**26. Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio**

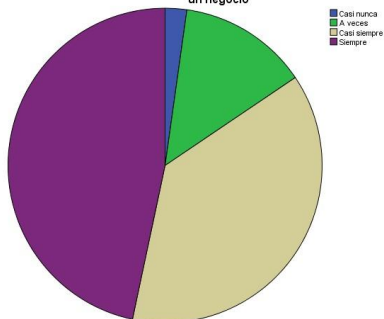
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1	2,2	2,2	2,2
Casi nunca	6	13,3	13,3	15,6
A veces	17	37,8	37,8	53,3
Casi siempre	21	46,7	46,7	100,0
Siempre	45	100,0	100,0	

Consultados de: Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.

El 46,7% dijeron SIEMPRE, 37,8% CASI SIEMPRE, 13,3% A VECES.

Los estudiantes en su mayoría coinciden que es motivador contribuir con nuevas ideas a un negocio.

26. Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio



**27. Por lo general evito asumir riesgos**

**Estadísticos 27.**

Por lo general evito asumir riesgos

N	Válidos	45
---	---------	----



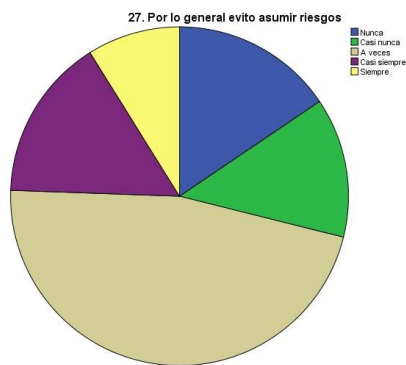
Perdidos	0
Media	2,8889
Mediana	3,0000
Moda	3,00

### 27. Por lo general evito asumir riesgos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	7	15,6	15,6	15,6
Nunca	6	13,3	13,3	28,9
Casi nunca	21	46,7	46,7	75,6
A veces	7	15,6	15,6	91,1
Casi siempre	4	8,9	8,9	100,0
Siempre				
Total	45	100,0	100,0	

Respecto a: Por lo general evito asumir riesgos. El 46,7% dijeron A VECES, 15,6% CASI SIEMPRE y NUNCA respectivamente y 13,3% CASI NUNCA.

De las respuestas obtenidas, la mayoría prefiere evitarse riesgos. Sin embargo existen estudiantes que si los prefieren.



**28. Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas**

### Estadísticos

28. Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas

N	Válidos	45
	Perdidos	
Media		0
Mediana		4,2667
Moda		4,0000
		5,00

### 28. Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas

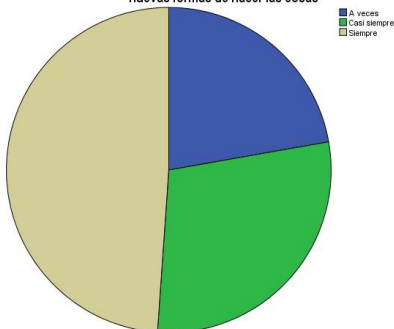
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
A veces	10	22,2	22,2	22,2
Casi siempre	13	28,9	28,9	51,1
Siempre	22	48,9	48,9	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Consultados: Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.

El 48,9% dijeron SIEMPRE, 28,9% casi siempre Y 22,2% a veces.

La mayoría está de acuerdo y aceptan compañías que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas, es decir, les gusta la diversidad y no la monotonía.

28. Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas



## 29. Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales

### Estadísticos 29.

Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales

N	Válidos	45
	Perdidos	0
Media		4,1556
Mediana		4,0000
Moda		4,00 <sup>a</sup>

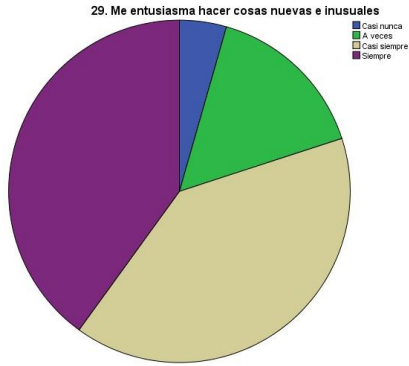
a. Existen varias modas. Se mostrará el menor de los valores.

### 29. Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	2	4,4	4,4	4,4
Casi nunca	7	15,6	15,6	20,0
A veces	18	40,0	40,0	60,0
Casi siempre	18	40,0	40,0	100,0
Siempre	18	40,0	40,0	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Ante la pregunta: Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales. El 40% dijeron CASI SIEMPRE y respectivamente, 15,6% A VECES.

La mayoría de encuestados si les entusiasma las cosas nuevas e inusuales, están abiertos a las aventuras y novedades que se les presente.



### 30. Vivo cómodo en situaciones de cambio e incertidumbre

#### Estadísticos

30. Vivo cómodo en situaciones de cambio e incertidumbre

N	Válidos	45
	Perdidos	
Media		0
Mediana		3,0444
Moda		3,0000
		3,00

#### 30. Vivo cómodo en situaciones de cambio e incertidumbre

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	1	2,2	2,2	2,2
No indicó	6	13,3	13,3	15,6
Nunca	7	15,6	15,6	31,1
Casi nunca	14	31,1	31,1	62,2
A veces	10	22,2	22,2	84,4
Casi siempre	7	15,6	15,6	100,0
Siempre	7	15,6	15,6	100,0
Total	45	100,0	100,0	

Respecto a: Vivo cómodo en situaciones de cambio e incertidumbre. El 31,1% señalaron A VECES, 22,2% CASI SIEMPRE, 15,6% CASI NUNCA, 13,3% NUNCA.

Como podemos apreciar la mayoría si puede vivir en situaciones de cambio e incertidumbre, es decir no le temen al futuro incierto.





12	Estar autoempleado implica mayores riesgos que los que estoy dispuesto a correr.					
13	Me siento inferior a la mayor parte de las personas con las que trabajo.					

Nº	ITEMS	OPCIONES				
		Nunca 1	Casi Nunca 2	A Veces 3	Casi Siempre 4	Siempre 5
14	No me molesta la incertidumbre y el riesgo que suele provocar lo desconocido.					
15	Creo que cualquier organización puede llegar a ser más efectiva empleando a personal competente.					
16	Creo que para tener éxito en un negocio debes dedicar tiempo todos los días a desarrollar nuevas oportunidades.					
17	Creo que es necesario pasar mucho tiempo planeando las actividades empresariales.					
18	Me gusta la agitación y la emoción que implica tomar riesgos.					
19	Para resolver bien un problema empresarial es importante cuestionarse todas las suposiciones previas que se dieron por buenas al plantearse dicho problema.					
20	A menudo desarrollo tareas de una forma original.					
21	Suelo apostar por buenas ideas, aunque no sean del todo seguras.					
22	Creo que lo más importante a la hora de seleccionar socios es que sean competentes.					
23	Tengo mucha necesidad de nuevas aventuras.					
24	Me siento bien cuando he trabajado duro para mejorar mi trabajo.					
25	Me siento satisfecho cuando hago algo que permite que el grupo o las organizaciones a las que pertenezco funcionen mejor.					
26	Lo que verdaderamente me motiva es pensar en nuevas ideas que estimulen un negocio.					
27	Por lo general evito asumir riesgos.					
28	Normalmente busco compañeros de trabajo que se entusiasmen explorando nuevas formas de hacer las cosas.					
29	Me entusiasma hacer cosas nuevas e inusuales.					
30	Vivo cómodo en situaciones de cambio e incertidumbre.					