

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO ACADEMICO
FACULTAD DE EDUCACIÓN Y HUMANIDADES
PROGRAMA DE EDUCACION SECUNDARIA



Método Instruccional para Desarrollar el Emprendimiento
en estudiantes de Educación para el Trabajo – 2018.

**Trabajo de Investigación para la Obtención Grado de
Bachiller en Educación.**

Autora

López Guevara Victoria Olivia

Asesor

Campos Atoche Benhur

Nuevo Chimbote

2019

Indice:

1.	PALABRA CLAVE	iv
2.	TITULO	v
3.	RESUMEN	vi
4.	ABSTRAC	vi
5.	INTRODUCCION	1
5.1.	Antecedentes y Fundamentación Científica	1
5.1.1.	<i>Antecedentes</i>	1
5.1.2.	<i>Fundamentación Científica</i>	3
5.1.2.1.	Método Instruccional	3
5.1.2.2.	Modelos del método Instruccional	5
5.2.	El emprendimiento	7
5.2.1.	Evolución de la palabra emprendimiento	7
5.2.2.	Áreas de conocimiento del emprendimiento	11
5.2.3.	Perspectivas del emprendimiento	12
5.2.4.	El emprendimiento y la interdisciplinariedad	14
5.2.5.	Propuesta de perspectivas sobre el emprendimiento	15
5.2.6.	Perspectiva psicoanalítica	19
6.	Justificación de la investigación.....	22
7.	Problema	23
8.	Conceptuación y Operacionalización de las variables.....	24
9.	Hipótesis.....	26
10.	Objetivos	26
10.1.	General	26
10.2.	Específicos.....	26
11.	Metodología de trabajo	27
11.1.	Tipo y diseño de investigación.....	27
12.	Población.....	28
12.1.	Población:.....	28
12.2.	Muestra	28
12.3.	Técnicas e Instrumentos de Investigación	29
12.3.1.	Técnicas:	29
12.3.2.	Instrumentos:	29
12.4.	Procesamiento y análisis de la información.....	29
12.4.1.	Técnicas descriptivas:	29
12.4.2.	Técnicas de análisis de datos:	29
12.4.3.	Soporte informático	29
13.	RESULTADOS	30
13.1.	Presentación de resultados.....	30
13.2.	Prueba de Hipótesis	40

14.	Analisis y Discusión	41
15.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	43
15.1.	Conclusio nes	43
15.2.	RECOMENDACIONES.....	44
16.	AGRADECIMIENTO	45
17.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46
18.	Anexos	49
	ANEXO N°1	49
	ANEXO N°2.....	50
	ANEXO N°3.....	51
	ANEXO N°4.....	51

1. PALABRA CLAVE

1.1. En español

TEMA Método Instruccional-Emprendimiento

ESPECIALIDAD Educación Secundaria

1.2. En Inglés

TOPIC Método Instruccional-Emprendimiento

SPECIALTY Education Secondary

LINEA DE INVESTIGACION

AREA	SUB AREA	DISCIPLINA	SUB LINEA
Ciencias Sociales	Otras Ciencias Sociales	Ciencias Sociales, Interdisciplinaria	Neuro ciencia cognitiva en los procesos os de aprendizaje

2. TITULO

Método Instruccional para Desarrollar el
Emprendimiento en estudiantes cuarto grado de
Educación para el Trabajo – 2018

TITLE

Instructional Method for Developing
Entrepreneurship in Education cuarte grade for
Work students
- 2018

3. RESUMEN

El proyecto tiene como propósito desarrollar el emprendimiento en los estudiantes de educación para el trabajo.

Se trabajó con una muestra de 23 estudiantes de la I.E.88042 Las Palmas.

En cuanto a la metodología utilizaremos un diseño de pre test y post test y como técnicas la observación, fichaje y la aplicación de prueba.

Para el recojo de la información se empleó una lista de cotejo (el emprendiendo, con indicadores precisos a fin de medir el desarrollo del emprendimiento a través del método Instruccional. Lo señalado, nos permitirá desarrollar el emprendimiento para la validación de hipótesis.

Buscamos con ello contribuir en el estudio de un campo importantísimo en la educación para el trabajo. Los resultados servirán como insumos para que los docentes de educación para el trabajo puedan diseñar programas de emprendimiento ocupacional desde el aula para los estudiantes.

Como conclusión se obtuvo una ganancia pedagógica de la diferencia porcentual entre el grupo control y experimental durante el pos test de un 46.6%

4. ABSTRAC

The purpose of the project is to develop entrepreneurship in students of education for work. We will work with a sample of 23 students of the Institution

Educational N° 88042 Las Palmas. Regarding the methodology, we will use a design of pre tests and post tests and as techniques the observation, signing and the application of tests.

For the collection of information, a checklist will be used (the undertaking, with precise indicators in order to measure the development of the enterprise through the instructional method.) The aforementioned will allow us to develop the venture for the validation of hypotheses.

We seek to contribute to the study of a very important field in education for work. The results will serve as inputs so that teachers of education for work can design programs of occupational entrepreneurship from the classroom for students.

5. INTRODUCCION

5.1. Antecedentes y Fundamentación Científica

5.1.1. Antecedentes

Mejía L. (2014) en su tesis : Influencia del Emprendimiento popular en el proceso de socialización e integración de los estudiantes de quinto grado de educación secundaria de la Escuela Estatal N° 82664 de la zona urbana de Chiclayo, Para optar el título profesional de profesor de educación secundaria, encontrando que:

- El emprendimiento es una técnica eficaz para lograr resultados positivos en el proceso de creatividad, liderazgo e integración de los estudiantes.
- El emprendimiento ha permitido a los estudiantes desarrollar su personalidad, eliminar prejuicios y temores, descubrir su fuente de trabajo futuro.

De igual manera, Tania R. (2013), en su tesis: Nivel de emprendimiento de los estudiantes de secundaria del CETPRO de Sihuas_2000

Para optar el título profesional de Licenciada en educación secundaria.

Conclusión:

El 95% de los estudiantes tienen un nivel alto de emprendimiento en la dimensión de trabajo en equipo, por lo cual han mejorado los resultados de sus exposiciones. Por otro lado, Camacho P. (2000), en su tesis “El método de instrucción y autoestima en estudiantes”. Para optar el título profesional de profesor de educación secundaria.

Conclusiones:

El método de Instrucción es factible para trabajar la textilería artesanal por sus pasos específicos.

El método Instruccional permite en los estudiantes el cumplimiento de logros de aprendizaje interactivo

Así mismo, Aguilar E. (2015), en su tesis *“Estrategias Instruccionales para mejorar las habilidades sociales en estudiantes de textil I.E. “Portadores de luz” del distrito de Bellavista, Provincia Constitucional del Callao”*. Callao, Perú .Para optar el título profesional de profesora de educación secundaria

Conclusiones Comprobamos que las estrategias Instruccionales permiten mejorar aprendizajes Instruccionales. El desarrollo de las estrategias Instruccionales permiten desarrollar habilidades manuales de Cortes sencillos para ropa de verano

De igual manera, Espinoza V. (2014), en su tesis denominada influencia de Técnicas Instruccionales para desarrollar habilidades motoras en El CETPRO “Radiantes Capullitos” de la Urbanización Granados, Trujillo.

Conclusiones:

Los educandos del grupo experimental y grupo control presentan un bajo nivel de habilidades motoras. Sin embargo el grupo experimental está en mejores condiciones que el grupo experimental en técnicas Instruccionales. Los educandos del grupo experimental según el Post test lograron alcanzar un mejor nivel en Habilidades motoras.

Así mismo Llerena S. (2016), en su tesis *Emprendimiento y autoestima, en estudiantes de secundaria, Huacho*

Para optar el título profesional de Licenciada en educación

Secundaria concluye:

Conclusión:

Que el 80% de los estudiantes tienen un nivel de emprendimiento alto, mientras que 78%, de los estudiantes tienen una autoestima medio.

Por otro lado Alankaya (2013), en su tesis titulada: “Habilidades sociales y actitud Emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria del distrito del Callao.

Conclusión:

Tuvo como objetivo determinar la relación entre las habilidades sociales y la actitud emprendedora, como se observa las habilidades sociales son conductas adecuadas para conseguir un objetivo ante situaciones sociales específicas, una persona busca involucrarse, comparte, colabora con el desarrollo de los demás promoviendo actitudes emprendedoras.

5.1.2. Fundamentación Científica

5.1.2.1. Método Instruccional

Para, Pérez. (2014, p.56), define al método Instruccional como el proceso sistemático para la creación y desarrollo de planes de instrucción que estructuralmente sean coherentes, dinámicos y flexibles, acordes al currículo, basándose en la aplicación práctica de los principios teóricos del tema o temas en los que se esté trabajando.

Por otro lado, Mejía M. (2014, p.44), conceptualiza al método Instruccional, como la práctica de crear "experiencias de instrucción que hacen la adquisición de conocimientos y habilidades más eficiente, eficaz y atractiva."

De acuerdo a la teoría de Mejía, los principios son los siguientes:

Existen principios cognitivos que dan sustento al diseño Instruccional:

1. Activar conocimientos previos.
2. Enfocar la atención a los elementos importantes.
3. Dosificar la carga cognitiva a lo largo del contenido.
4. Promover la codificación en la memoria a largo plazo.
5. Utilizar materiales significativos.
6. Incentivar a los estudiantes.
7. Ajustar la instrucción a objetivos meta cognitivos.
8. Contribuir a la construcción de modelos mentales robustos.

Planificación

El diseño Instruccional implica una "planificación" sobre la actividad académica que se desea impartir (qué se pretende, a quién estará dirigido, qué recursos y actividades serán necesarios, cómo se evaluará y cómo se mejorará), para lo cual se requiere organizar información y definir objetivos de aprendizaje claros y medibles. El diseñador Instruccional debe pensar qué métodos, estrategias, actividades y recursos deberá utilizar para que los estudiantes aprendan y den

Sentido a la información que recibirán, al igual que deberá plantearse objetivos de los siguientes tipos:

1. Generales: expresan conductas últimas y los conocimientos mínimos de la persona, estos objetivos deben plantearse con verbos de conductas no observables y se entiende como un objetivo a largo plazo
2. Particulares: expresan conductas básicas se considera un objetivo a mediano plazo, y los verbos con los cuales se debe formular deben ser de conductas observables
3. Específicos: expresan conductas observables, manifiestan que el individuo ha logrado un aprendizaje, y los verbos para formularlos siempre son conductas observables. Existen muchos modelos de procesos de diseño Instruccional, pero la mayoría

Contienen los elementos básicos conocidos en inglés como ADDIE, un acrónimo de los pasos clave que se exponen aquí en español: *Análisis, Diseño, Desarrollo, Implementación y Evaluación*.

Fase de análisis: del alumnado, del contenido, del entorno. Se trata de una evaluación de las necesidades que permita identificar tanto el perfil del estudiante como las condiciones contextuales, que puedan incidir en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Se debe tener en cuenta:

- ✓ El problema y las metas de aprendizaje.
- ✓ El perfil de los involucrados.
- ✓ Análisis de la tarea. Tiempo disponible.
- ✓ Identificación de la solución de formación.
- ✓ Descripción de criterios de evaluación-medición de logro.
- ✓ Escoger los medios y el sistema de hacer llegar la información.
- ✓ Recursos disponibles y requeridos (financieros, humanos, materiales)

Fase de diseño: se desarrollará el programa atendiendo a ciertos principios didácticos acorde con la naturaleza epistemológica acerca de cómo se enseña y cómo se aprenden los contenidos.

En esta fase es primordial:

- ✓ Redactar los objetivos de la unidad o módulo.
- ✓ Diseñar el proceso de evaluación.
- ✓ Seleccionar los medios y sistemas para hacer llegar la información
- ✓ Determinar el enfoque didáctico general.
- ✓ Planificar la formación: decidir las partes y el orden del contenido,
- ✓ Diseñar las actividades del alumno
- ✓ Identificar los recursos pertinentes

5.1.2.2. Modelos del método Instruccional

En la actualidad, existen más de cuarenta modelos de diseño Instruccional. Estos han sido desarrollados con base a las necesidades de aprendizaje de los sujetos y los objetivos que persiguen.

Modelo de Dick y Carey (2010): es considerado Como el principal para la disciplina de la tecnología Instruccional. Constituye un proceso sistémico que refiere a un conjunto de partes interrelacionadas que se dirigen a una meta definida y de cada uno de sus pasos depende la totalidad del sistema. Suele ser considerado de origen conductista y se aplica en contextos educativos y de capacitación. Sus principales ventajas radican en la evaluación de necesidades, la declaración de lo que se espera de los estudiantes, la organización de sus objetivos y la especificación, en su análisis Instruccional y de los procedimientos que se aplican para lograr la meta. Por otro lado, se puede considerar que una de sus debilidades es la secuencialidad de sus elementos, porque si durante el proceso falla alguno, detiene todo el proceso, motivo por el que el tiempo invertido se incrementa; además no existe retroalimentación en cada paso del proceso, si no se constata que el modelo funciona hasta que se pone a prueba en su totalidad.

- ✓ Modelo de cuatro componentes
- ✓ Modelo de los Procedimientos de Inters servicios para el Desarrollo de Sistemas Instruccionales: conocido por sus siglas en inglés como IPISD (Interservices Procedures for Instructional Systems Development), fue creado por Robert Branson, Gail Rayner, J. Lamar Cox, John P. Furman y Wallace H. Hannum, y hasta el momento ha sido utilizado por las fuerzas armadas de algunos países. Su principal ventaja es su probada efectividad y, por otro lado, su evaluación continua en cada fase. En cuanto a sus puntos débiles, debido probablemente a su empleo militar, no hay muchos civiles expertos que puedan aportar información al respecto.
- ✓ Modelo de Kemp, Morrison y Ross: Este modelo es utilizado Como herramienta de planeación en el currículum y contempla la evaluación continua y final. Incluye también la consideración de actividades en el contexto de metas, prioridades y limitaciones. Puede ser utilizado por los diseñadores de manera flexible ya que sus componentes no se encuentran conectados en forma lineal e inclusiva, de acuerdo al tipo de proyecto, pueden no requerirse los nueve elementos. Una de sus fortalezas es su construcción en etapas no necesariamente dependientes entre ellas, además de que permite al diseñador realizar cambios en el contenido, con la idea de mejorar cualquier parte endeble del programa; su debilidad es que una evaluación intermedia es más compleja y que si el diseñador no tiene siempre en mente el tema iniciado, no se cumple la meta.

Pero el talento humano no termina allí. Otras oportunidades, altamente valoradas por muchas personas, van desde la libertad política, económica y social, hasta la posibilidad de ser creativo y productivo, respetarse asimismo y disfrutar de la garantía de los derechos humanos. (Sánchez E., 1998. pp. 101-102)

Según esta teoría, es parte fundamental del talento humano, el disfrutar de una vida prolongada y saludable. Nuestra investigación se centra precisamente en lograr la paz interior, que el estudiante aprenda a dar y recibir afecto y que ello sea la base de una personalidad sana, desterrando toda clase de violencia. Se relaciona con nuestro trabajo en el sentido que su objetivo central es y debe ser el ser humano con plena vigencia de sus derechos.

5.2.El emprendimiento

5.2.1. Evolución de la palabra emprendimiento

La palabra "emprendimiento" se deriva del término francés *entrepernar*, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo. Al describir la evolución Histórica del término emprendedor, Verin (1982) muestra cómo a partir de los siglos XVII y XVIII se calificaba de emprendedor al arquitecto y al maestro de obra. De esta manera se identificaba en ellos características de personas que emprendían la construcción de grandes obras por encargo, como edificio y casas. Esta concepción se asocia con el concepto de empresa que se identifica como una actividad económica particular, que requiere de evaluación previa sobre la producción y su equivalente en dinero, que en todo momento de la ejecución los criterios para evaluar la empresa ya están determinados en variables de producto y dinero.

Según la evolución del pensamiento económico clásico, la economía actual se originó a comienzos del siglo XVIII en Francia con los fisiócratas, cuyo autor más representativo fue Richard Cantillón (1998) que introduce por primera vez el concepto moderno de *entrepreneur*, definido como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, dividiendo a los productores de la economía de mercado en "contratados", que reciben salarios o rentas fijas, y los "emprendedores", que reciben ganancias variables e inciertas. Según Cantillón (1755), una de las primeras apariciones del término se describe como el hombre racional por excelencia, que actuaba en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre hacen evaluar las probabilidades para tomar decisiones. Los fisiócratas, economistas clásicos y políticos, complementaron los planteamientos relativos a la fuente de capital disponible para innovación económica y su relación con los *entrepreneur*. Jaques, en su obra *Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza* (1999), afirmó que los riesgos que asume el *entrepreneur* son respaldados por su propia porción de capital, y distinguió cinco formas de emplear el capital: la compra de tierras, la inversión en agricultura, la industria, el comercio, y los préstamos a interés, que proporcionan ganancias distintas.

Adicionalmente, el concepto de emprendedor se caracterizaba por dos tipos de individuos: el guerrero arriesgado que emprendía una lucha o hazaña, reconocido por sus características personales; y el rey o jefe de Estado que planeaba sus estrategias y políticas para obtener con éxito sus metas, y era reconocido por sus funciones. Casson (1982) propone dos caminos similares de características personales y funcionales para definir el concepto de emprendedor, con base en la economía, diferenciando al emprendedor del inversionista.

La definición del término emprendedor ha ido evolucionando y se ha transformado con base en estas dos concepciones, hasta hoy en día, que caracteriza a la persona en un estado de innovación permanente, altamente motivada y comprometida con una tarea, que reporta unas características de

Planeación y ejecución, propensa al riesgo, y a la vez esquivada a la comprensión de sus propias dinámicas. Casson (1982) señala:

Para de los grandes colaboradores del emprendimiento en este período, al manifestar que el empresario representaba o se constituía en el catalizador para el desarrollo de productos, y lo definía como un "trabajador superior". Consideraba que el fundamento del valor está en la utilidad que los distintos bienes reporten a las personas. Esta utilidad puede variar en función de la persona, del tiempo y del lugar en el contexto del emprendimiento. La concepción de Say es, por lo tanto, que el valor es subjetivo para el empresario.

Simultáneamente, la escuela inglesa, manifestó inferencias indirectas sobre el papel del empresario en la economía, y reconoció la innovación como un sello de actividad profesional en el trabajador superior (Herbert & Link, 1988). Complementariamente, en su obra Teoría de los sentimientos morales explica el origen y funcionamiento de los sentimientos morales: el resentimiento, la venganza, la virtud, la admiración, la corrupción y la justicia. La conclusión es una concepción dinámica e histórica de los sistemas morales en oposición a visiones más estáticas, es decir que la naturaleza humana estaría diseñada para avanzar fines que no necesariamente son conocidos por los empresarios, que se guían por las causas eficientes. Y en la Riqueza de las naciones sostiene que la riqueza procede de la división del trabajo, de su especialización basada en la moral práctica, profundizando a medida que se amplía la extensión de los mercados y por ende la especialización. Para resaltar el planteamiento de que, gracias a la

apelación al egoísmo de los particulares se logra el bienestar general, pues la empatía con el egoísmo del otro y el reconocimiento de sus necesidades es la mejor forma de satisfacer las necesidades propias. Incluye una filosofía de la historia, en la cual la propensión a intercambiar, exclusiva del hombre, se convierte en el motor del desarrollo humano. De esta forma Smith da algunas interpretaciones de trabajador superior aproximadas al concepto de superyó que Freud posteriormente trataría de analizar en el psicoanálisis, y que se analizarán adelante.

En el contexto de la escuela alemana se destaca en el emprendimiento la influencia de los principios fundamentales de la teoría de la productividad marginal, la cual considera al hombre-empresario como un sujeto económico cuyo único objetivo es maximizar los beneficios, y es clara la relación entre el emprendedor y la descripción del beneficio, que se concibe sobre la base de lo complicado del riesgo y el ingenio usado. H. K. Von Mangoldt p.18 1868) manifiesta que el emprendimiento y la innovación son aprobados como factores importantes para la vida empresarial, aunque no observaba un método de crecimiento dinámico.

La fisiocracia o teoría económica clásica abarcó el tema del emprendimiento, pero no se observó un consenso generalizado, debido a que algunos lo asimilaron como el individuo que asume el riesgo y ; otros como el trabajador superior (Say y Smith); otros lo relacionaron como el hombre inteligente calificaron como el innovador (Smith). Esta diversidad de tendencias para la época se ve reflejada hoy en día, cuando no se vislumbra un tipo homogenizado de emprendimiento. Para generalizar el tema del emprendimiento se distinguen dos características: una, donde el emprendedor es tomador de riesgo y persona demasiado inteligente (Cantillón, Tunen y Baudeau); y otra, en la cual el emprendedor toma decisiones con riesgo innovador y como trabajador innovador que hace la diferencia (Bentham y Smith) (Jackson et al., 2001) Para la Escuela Neoclásica, ya en el siglo XX, en La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Weber (1864-1920) identifica dos tipos de empresarios: el tradicionalista, que surge en la época mercantilista, condicionado a una forma capitalista de producción en la que no se observan rasgos necesarios de mentalidad empresarial para desarrollar su actividad de manera acumulada; y el capitalista, que desarrolla una mentalidad empresarial, una personalidad diferente que lo impulsa a la multiplicación de su riqueza, transformando su actividad en un proyecto de

vida, orientado por la moral puritana. Comenta que la acción del empresario no es pacífica ni tranquila, por el contrario, las desconfianzas, la competencia, el individualismo, son manifestaciones que se presentan en el empresario Innovador (Weber, 1984). Adicionalmente, relaciona la ética protestante con la característica del ascetismo: «Y del mismo modo podría explicarse el fenómeno no menos frecuente y curioso [...] de que muchas casas parroquiales hayan sido el centro creador de empresas capitalistas de amplios vuelos, lo que podría interpretarse como una reacción ascética de la juventud. Pero esta reacción falla cuando se dan al propio tiempo, en una persona o colectividad, la virtud capitalista del sentido de los negocios y una forma de piedad intensa, que impregna y regula todos los actos de la vida» (Weber, 1999:36).

Otro neoclásico, como Alfred Marshall (1842-1924), enfocó el emprendimiento como J. B. Say al considerar el emprendedor como trabajador superior, haciendo referencia a las habilidades de liderazgo requeridas, y añadiendo el factor de la organización industrial. John Maynard Keynes (1883-1946) acoge la doctrina de trabajador superior, y desarrolla el concepto original de impulso espontáneo a la acción, conocido como "animal spirits". (Jackson et al., 2001).

En el contexto de la teoría neoclásica americana, según Herbert y Link (1988), el emprendimiento fue analizado por Francis E. Walter (1894-1963), político luterano, quien acentuó los elementos de toma de decisiones y el liderazgo; Frederick Hawley (1827-1889) referenció al tomador de riesgo, haciendo énfasis en la importancia del emprendedor en el crecimiento económico; John Bates Clark (1847-1938) debate la teoría de los tomadores de riesgo y describió al emprendedor como el director de la actividad económica; y Bruneau

(1991) distingue entre los riesgos asegurables y la incertidumbre no asegurable, y el desarrollo de una teoría de las utilidades que relaciona la incertidumbre no asegurable con el cambio económico y con las diferencias de capacidad empresarial, en las cuales los riesgos no tienen importancia si la incertidumbre puede ser asegurada. Según Mejía M. (1999), la Escuela Austriaca se contrapuso a esta teoría, manifestando discrepancia con respecto al término, pues muchos emprendedores lograban mejorar y hacer más eficientes el mercado de bienes y servicios.

Escuela que se analice. En sus obras Schumpeter se destacó por sus investigaciones sobre el ciclo económico y por sus teorías sobre la importancia vital del empresario en

los negocios, subrayando su papel para estimular la inversión y la innovación que determinan el aumento y la disminución de la prosperidad.

Popularizó el concepto de destrucción creativa como forma de describir el proceso de transformación que acompaña a las innovaciones. Predijo la desintegración sociopolítica del capitalismo que, según él, se destruiría debido a su propio éxito. En Teoría del desenvolvimiento económico (1912) recoge su teoría del "espíritu emprendedor" (entrepreneurship), derivada de los empresarios que crean innovaciones técnicas y financieras en un medio competitivo en el que deben asumir continuos riesgos y beneficios que no siempre se mantienen. Todos estos elementos intervienen en el crecimiento económico irregular.

Para Smith (1997), las investigaciones de percepciones de los ejecutivos describen el emprendimiento o espíritu emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo y orientado al crecimiento. Los libros sobre management generalmente definen el término como la capacidad de iniciar y operar nuevas empresas, en la cual la visión es reforzada por autores como

Ninguna definición de emprendimiento es lo suficientemente precisa o descriptiva para los ejecutivos que desean tener más emprendimiento, ya que todo el mundo desea ser innovador, flexible y creativo. En contraposición, por cada empresa establecida hay miles de nuevos negocios, tiendas de ropa y empresas consultoras, que presumiblemente han tratado de ser innovadoras, de crecer y mostrar otras características que demuestran la existencia de emprendimiento en un sentido dinámico, pero que han fracasado.

Para, Camacho P.(1999,P.33),define al emprendimiento, emprendedor y emprender está más enfocada a preguntar: ¿cómo puedo hacer que la innovación, la flexibilidad y la creatividad sean más operacionales? (Verin, 1989). Para ayudar a descubrir algunas respuestas, primero, se debe analizar el comportamiento que se deriva del espíritu emprendedor. Es más realista considerar el espíritu emprendedor en el contexto de un rango de comportamiento.

5.2.2. Áreas de conocimiento del emprendimiento

Teniendo en cuenta la relación persona, empresa y entorno, las características de los estudios del emprendimiento se refieren a empresarios de otras culturas, que nada tienen que ver con el entorno colombiano y latinoamericano; de aquí se desprende que la concepción colombiana y latinoamericana del emprendimiento sea diferente de la de otras latitudes, donde las concepciones culturales y económicas influyen mucho el

fenómeno emprendedor. Por ello, hay que estudiar el fenómeno emprendedor colombiano para entender qué características culturales y económicas influyen tanto en la creación de nuevas empresas como en el crecimiento de las que ya existen.

5.2.3. Perspectivas del emprendimiento

Como se ha observado, existen varias tendencias y modelos de emprendimiento que han desarrollado diversos autores. Es indispensable tener la concepción de emprendedor que se quiere estudiar, y analizar las tendencias culturales y su aplicación en el ámbito empresarial, pues esto servirá de base para el desarrollo de un modelo de emprendimiento.

Esta mirada interdisciplinaria permite observar lo complejo y variado que es el fenómeno del emprendimiento. Un punto de partida para estudiar el emprendimiento es reconocer su complejidad y variedad en su análisis. Desde el punto de vista de estudio del emprendimiento, se identifican cuatro perspectivas de pensamiento: la comportamental, la psicológica (cognitiva), la económica y la de procesos (Contilon, 1999). Esta clasificación se caracteriza por el énfasis en los aspectos estratégicos, beneficiándose de los avances recientes en el campo de la estrategia; también integra las tendencias cognitivas y de procesos a los campos de la estrategia empresarial como lo define Casson, (1999).

- La Perspectiva comportamental de comportamiento del emprendimiento. Se refiere a la exaltación de la influencia de la persona, sin mucho impacto. Su propósito es identificar el perfil psicológico que diferencia al emprendedor exitoso; no reconoce la complejidad del fenómeno emprendedor por lo que sus resultados no fueron satisfactorios. Gartner (1985) señala que existen muchos tipos de emprendedores, muchas maneras de ser emprendedor y sus características de empresas son muy variadas como las condiciones del entorno en que se desarrollan. En consecuencia, el análisis del emprendimiento debe cambiar hacia modelos interdisciplinarios o multivariados que perciban la complejidad de la persona, la empresa y el entorno; por lo tanto, cualquier modelo que trate de interpretar el Emprendimiento debe tener características económicas, psicológicas y sociales, culturales. Al efectuar un análisis de los estudios sobre la personalidad de los emprendedores, Gartner (1988) manifiesta que presentan necesidades de cumplimiento y de dependencia, un gusto por el riesgo y un sentimiento por controlar su destino, anotando que este tipo de estudios son vanos y no

contribuyen a su definición, siendo fundamental volver al estudio de los mecanismos por los cuales la organización existe, donde el agente empresarial se permite existir. De esta forma la personalidad emprendedora está al servicio del comportamiento de los emprendedores, lo cual es un enfoque conductista que considera al emprendimiento como un evento contextual, resultado de varias influencias.

Perspectiva psicológica o cognitiva. Es una tendencia relacionada con las representaciones o esquemas que el individuo desarrolla de sus comportamientos; es más cognitiva, debido al conocimiento que se genera. Esta perspectiva responde a la comportamental del emprendimiento, y desarrolla dos corrientes (Cooper et al., 2002): 1) La definición de emprendimiento como "eso que es el emprendedor", no se prescribe al estudio de los lineamientos de personalidad como el análisis del lugar de control, de la aversión al riesgo o de los deseos de independencia; y 2) La definición de emprendimiento de "por eso que hace el emprendedor", donde se analizan contextos de las representaciones de los fracasos o los éxitos, los resultados deseados, la perseverancia, o la información para la toma de decisiones (Cooper et al.,

1995). Verin (1987) señalan que los empresarios pueden exhibir fuertes predisposiciones para el emprendimiento, en la toma de decisiones en el sentido de que son propensos al "exceso de confianza" y a "generalizar demasiado a partir de unas pocas características y observaciones". Barón (1995) descubrieron que "los empresarios categorizan situaciones en forma más positiva que otras personas. Virtudes que fallas, más oportunidades que amenazas y un mayor potencial de mejora que de deterioro".

□ La perspectiva económica relaciona una comprensión del emprendimiento como fenómeno de emprendimiento desde las acciones del individuo, asumiendo la calificación de "homo economicus" para justificar la maximización de la utilidad y, por ende, su bienestar. Concibe el emprendedor como el dinamizador del desarrollo económico, (Casson, 1982). Esta perspectiva se construye mediante el debilitamiento de la práctica para identificar, apoyar y aconsejar al emprendedor potencial mediante la estructura de modelos asociados a los objetivos de maximización de beneficios, caracterizándose por su aporte teórico. La

existencia o la falta de emprendimiento es la razón de los desarrollos económicos de una sociedad.

La perspectiva behaviorista o psicológica estudia el fenómeno para explicarlo en dimensiones conductuales y en rasgos personales que identifican un perfil determinado, pero la complejidad del tema de emprendimiento ha impedido establecerlo. Esto ha llevado a estudiar y establecer el proceso de emprendimiento (Pérez, 2002; han apoyado el desarrollo del emprendimiento desde la perspectiva conductual. Por último, la perspectiva antropológica (Sánchez, 1998) concibe el emprendimiento como representaciones del cambio social y de la integración a las fuerzas económicas y sociales, lo que evidencia la importancia del emprendimiento como la imagen en el desarrollo de la sociedad.

□ La perspectiva de procesos. Aquí el individuo es el centro de atención, en una relación dialógica entre su desarrollo y la creación de valor económico. Sus relaciones repercuten en el desarrollo de la persona, como característica humanista, estableciendo retos para el fenómeno del emprendimiento. Se caracteriza por su definición de procesos de emprendimiento de todas las acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de empresas, para su desarrollo. Se ha observado que el área de la estrategia o la planeación estratégica se enfocan hacia el estudio de los procesos estratégicos en las empresas, para de esta forma analizar el emprendimiento como proceso.

Se inicia en el mercado y se dirige hacia el mercado, como proceso empresarial. Se fundamenta en recursos y capacidades, relacionada con la lógica económica, razón por la cual la posición que asume la persona es limitada y reactiva frente a las condiciones del mercado.

5.2.4. El emprendimiento y la interdisciplinariedad

De acuerdo con lo anterior, el emprendimiento, según hay que entenderlo e interpretarlo desde diversas perspectivas para estudiar su complejidad, construyendo un discurso inter y transdisciplinario que establezca nuevas formas para su consulta, estudio y entendimiento. Algunos investigadores han recurrido a las consultas bibliográficas y/o citaciones para identificar la variedad de interpretaciones sobre el emprendimiento.

Verin & otros (2003) parten del estudio bibliográfico de los artículos publicados sobre emprendimiento en revistas especializadas más reconocidas de

administración, en el período 1985-1999. Dentro de los resultados se referencia que la participación de artículos sobre emprendimiento es de 1.8%, lo cual es muy bajo. También se identifica que la proporción es creciente a través del tiempo y la característica de los artículos son de tipo empírico. De acuerdo con lo anterior, se reconoce un creciente posicionamiento del tema del emprendimiento, y se identifica una proporción creciente de citas en revistas especializadas. Adicionalmente, se estableció la alta permeabilidad en el tema del emprendimiento con autores de otras disciplinas, con lo cual, según Casson (1996), se introduce la "especialización acumulada" al posibilitar la aplicación de conocimientos disciplinares a situaciones de emprendimiento, que a la vez son la semilla sobre la que se construye un nuevo campo de conocimiento del fenómeno emprendedor (Adán, 1999) que requiere la elaboración en aproximaciones multidisciplinarias.

De esta manera, el emprendimiento no puede concebirse desde el concepto de oportunidad, ni desde los rasgos del individuo, ni desde sus capacidades para lograr la efectividad. Se concibe desde la integración de las características mencionadas, y se da apertura a la identificación de una nueva área praxeológica, epistemológica, axiológica y ontológica, desde la perspectiva antropológica, lingüística, biológica. Que estudia este tipo de relaciones y características y, por ende, su complejidad.

5.2.5. Propuesta de perspectivas sobre el emprendimiento

Desde una perspectiva antropológica, Aktouf (2001) señala que decidir es transformar una voluntad humana en acto; es el elemento intermediario entre el pensamiento y la acción, es el momento del paso al acto emprendedor propiamente dicho. Dice que en todo momento tenemos infinidad de actos posibles o probables; decidir se convierte entonces en hacer elecciones de manera constante, en seleccionar en cada circunstancia dada un acto emprendedor. El proceso de decisión es la forma como se obra y se actualiza esta opción emprendedora. Aktouf señala que es evidente todo el peso que puede tener la decisión, elemento del proceso administrativo considerado desde siempre como el más importante; es el elemento que influye en el emprendimiento y por ende en la vida de las organizaciones, porque es el momento en que se actualiza la concepción que uno se hace de la empresa y de sus componentes. Es en la toma de decisiones donde se manifiesta con

máxima claridad la naturaleza del emprendimiento, de las relaciones que discurren en la organización, la forma en que se considera al personal y el alcance de su aporte a la empresa.

Dependiendo del grado de incertidumbre y riesgo, el emprendedor busca tomar decisiones para aprovechar oportunidades que existen en el entorno, con base en su pensamiento creativo e innovador para elaborar, mejorar y transformar productos y servicios, para sacarlos al mercado, decidiendo sobre sus especificaciones y características. En este contexto, las decisiones desde lo antropológico son producto. De los imaginarios, representaciones o mentalidades sobre la forma de concebir las oportunidades de innovación, de creación y de negocio.

Representaciones mentalidades y emprendimiento Según V e r i n i (1985, 145), la mentalidad se puede definir como "un sistema de referencia implícito de una sociedad o grupo social, homogéneo desde el punto de vista del espíritu común. Este marco de referencia permite a las personas percibir e interpretar la realidad de cierta manera y por tanto ver las reacciones y conductas.

La mentalidad es construida por todos los factores que inciden en la educación, por las experiencias de la vida social y por la participación en diferentes grupos que tienen sus hábitos de comportamiento que se reflejan en forma cotidiana y automática. El estudio de las mentalidades comprende las influencias que a lo largo de la vida se perciben, las maneras como actuamos, la forma de relacionar las ideologías, los imaginarios, las representaciones, creencias, principios y valores, y la forma como evoluciona, transforma y cambia el pensamiento en el tiempo y el espacio, como una forma de trascendencia de las ideas del hombre. Desde este punto de vista, las mentalidades se asimilan a representaciones sociales y colectivas que el hombre reproduce en su relación con su entorno.

Las representaciones/mentalidades son lógicas de pensamiento heterogéneos que adquieren las personas y/o colectividades por influencia de las diferentes culturas predominantes (Mejía 1998). De acuerdo con lo anterior, las personas difieren no solo en sus aptitudes para desarrollar tareas específicas, en temperamento y gustos, sino también en estructura de pensamiento y acción, o de emprendimiento; en otras palabras, varían en los tipos de esquemas mentales, que inciden en la toma de decisiones de las organizaciones.

El objetivo de la mentalidad empresarial revela parte del misterio -y de la mitología- del empresariado (Casson 1989, 20). "Una vez que se sabe cómo piensan, actúan y se desenvuelven los empresarios, se podrán establecer metas para emular esas acciones, actitudes, hábitos y estrategias, considerando de manera más inteligente si la soledad de la vida empresarial se condice con su modalidad".

De esta forma la toma de decisiones es el referente o expresión automática y cotidiana que reflejan las acciones del hombre en un ámbito determinado, influenciado y determinado por la mentalidad empresarial predominante en la organización, para Satisfacer las necesidades de la comunidad. En consecuencia, la toma de decisiones es un producto de la mentalidad empresarial prevaleciente.

Paradigma antropológico. La mentalidad/emprendimiento empresarial en el paradigma antropológico se expresa por los motivos trascendentes, que son los resultados de la influencia de personas diferentes a la que ejecuta la acción, perseguidos explícitamente por el valor de dichas consecuencias

Para aquellas otras personas que reciben la acción. La toma de decisiones como acción trascendente (Richard, 2001) constituye la manifestación más auténtica de la mentalidad/emprendimiento empresarial en la que el gerente delega funciones y autoridad para que se cumpla la opción o acción seleccionada. Parte del problema para explicar la mentalidad empresarial está relacionado con el hecho de que la motivación de las personas es la consecuencia de tres tipos diferentes de fuerza (Pérez, 1997); dos de ellas, (extrínseca y trascendente) dependen de las propiedades del entorno (lo que ocurre fuera de la gente), pero depende a la vez de dos características diferentes, a menudo opuestas del entorno: 1) Cuanto más influencia y "poderoso" es el entorno, mayores son las posibilidades de que sea una fuente de motivos extrínsecos. 2) Cuanto más débil es el entorno, mayores son las posibilidades de que sea una fuente de motivos trascendentes. De ahí de que las decisiones tomadas por los directivos tengan una relación directa con el entorno empresarial. De esta manera, los paradigmas de motivación describen la mentalidad/ emprendimiento empresarial en las organizaciones con base en: a) Metas externas: la mentalidad empresarial se expresa como un sistema mecánico; b) Metas Externas e internas: la mentalidad empresarial se manifiesta como un sistema biológico. c) Metas externas, internas y trascendentes: la mentalidad empresarial se fundamenta como un agente en libertad o sistema libremente adaptativo. Así, la toma

de decisiones tiene como fuente directa las metas organizacionales en una relación causa - efecto.

El paradigma antropológico supone que el comportamiento de las personas en conjunto, y sus representaciones colectivas, es motivado por causas trascendentes, que son consecuencias de la toma de decisiones del directivo o líder y que afectan a sujetos ajenos a quien ordena una acción.

De esta manera se identifican fenómenos como el imaginario, la identidad y la ideología, en la medida en que esas consecuencias satisfacen necesidades y deseos del agente que realiza la acción. La mentalidad empresarial crea el imaginario, la ideología, la representación y el pensamiento colectivo en las organizaciones, lo cual genera identidad, soberanía y diferenciación en la empresa. Liderazgo y la diferenciación en la relación con su entorno o medio ambiente, durante el acto de emprendimiento.

En la descripción de las representaciones, el imaginario, la identidad y la ideología del emprendedor reflejan los fenómenos propios del paradigma antropológico, estructurando el sistema de producción de bienes inmateriales que relaciona la toma de decisiones internas con las externas de la empresa, es decir, enlaza el imaginario del emprendedor con sus signos, esquemas, arquetipos, símbolos y su cosmovisión con la identidad y liderazgo colectivo reflejados en el entorno de la organización. Así pues, se consolidan la identidad, el liderazgo y la diferenciación como resultado de las representaciones y percepciones del emprendedor.

En consecuencia, lo que explica el emprendimiento humano dentro del paradigma antropológico son los motivos trascendentes, que son consecuencias de la toma de decisiones que afectan a personas diferentes a la que ejecuta la acción, quien mediante manifestaciones simbólicas como valores, principios y creencias generan fenómenos de diferenciación e identidad en aquellas personas que reciben la acción, es decir, generan un ambiente humano propicio para el establecimiento del emprendimiento o mentalidad empresarial.

5.2.6. Perspectiva psicoanalítica

El aporte de Jaques (1953), con los datos de la lingüística, dan elementos para entender el desarrollo del fenómeno del emprendimiento, pues desde que nace el individuo es introducido en el lenguaje, que le da consistencia, una definición de identidad, una imagen de sí mismo. De esta forma el individuo se constituye y se construye con la ayuda de palabras, llamadas significantes, provistas de sentido generalmente diferente para los demás. Lacan señala que el inconsciente está compuesto de significantes, de pensamientos, donde el sujeto se ubica allí donde no piensa, y desaparece allí donde piensa. Como una manera de representación, el existir es mantenerse fuera de sí (ex) (istir), que significa no mirarse actuar, escucharse hablar, etc. Es decir, el sujeto existe en una relación constante entre un signifiante y su significado. En consecuencia, el inconsciente está allí donde menos se espera, en el existir, en una atención flotante; se compone de palabras que se insertan en el discurso, pueden oírse y generan a veces Trastornos, gramática que no tiene en cuenta el sentido común, la lógica, la moral, ni la ortografía, sino un sentido oculto que hay que descifrar a través de las palabras. Para ello, Lacan analiza la realidad humana.

Lacan (1953) hizo tres registros de la realidad humana: lo real, lo imaginario y lo simbólico, que están ligados de manera indisolubles. En lo real el individuo carece del sentimiento de identidad, de forma de sí mismo o de unidad de su cuerpo; es un fragmento rodeado de objeto, sin diferencia exterior/interior, llamada vivencia fragmentada del cuerpo, asimilándose a la posición relativa de la realidad por parte del individuo, donde cada uno tiene una percepción diferente. La imagen es producto de la percepción de la realidad que vive el individuo, donde todo lo fragmentado y relativo se transforma en imaginario, como producto de la naturaleza humana, del fenómeno "biopsíquico" del pensamiento del hombre. De esta forma, el imaginario de cada individuo pone fin a su realidad "relativa, corporal y fragmentada", reemplazándola por una imagen, convirtiéndola en una forma, una unidad; transformando la vivencia fragmentada en una vivencia unificada, sentimiento de identidad necesario para toda la vida. Cuando el imaginario logra la salida de lo real, a partir de allí se establece de manera irreversible como determinante de la constitución del individuo y de sus construcciones futuras, es

decir, de la personalidad del individuo. En este contexto se podría interpretar que la personalidad emprendedora se establece en la capacidad del individuo para interpretar la realidad a través de imágenes, producto de su experiencia, formación, actitudes y costumbres. Según Lacan, el "estadio del espejo" es determinante en las relaciones con los otros y consigo mismo, pues de esta manera el individuo interviene en los acontecimientos relacionados con la empresa. Este fenómeno biopsíquico de intervención se cumple en tres etapas: 1) El individuo percibe su imagen como un reflejo del espejo, como un ser real, al que intenta aproximarse, reaccionando como si la imagen fuera la realidad o la imagen de otro. En las organizaciones esto ocurre cuando la persona pasa por la inducción, adoptando una personalidad protagonista, reaccionaria para hacerse notar en el trabajo y adaptándose a las condiciones del ámbito empresarial; en el emprendimiento el individuo construye su imagen cuando Reacciona ante los cambios del entorno o mercado, estando alerta a cualquier oportunidad que perciba en el mercado. 2) El individuo comprende que el otro del espejo no es más que una imagen y no un ser real, dejando de aproximarse o apoderarse del otro que está detrás. En las organizaciones ocurre cuando el individuo observa que la imagen inicial concebida dentro de la organización va desapareciendo, producto de la adaptación a la empresa, dejando de aproximarse a ella; en el contexto del emprendimiento, se observa cuando el emprendedor estando alerta a la oportunidad, no percibe la imagen de la oportunidad o comete alguna falta que dificulta aprovechar la oportunidad, dejando de aproximarse al negocio producto de emprendimiento, la cual constituye un "error" que va a servir de experiencia para futuros emprendimientos, pero la imagen de oportunidad de negocio permanece en su pensamiento. 3) El individuo reconoce al otro como imagen, pero también lo reconoce como su imagen, sabe que su reflejo no es más que una imagen, estableciendo una relación entre su cuerpo y su reflejo, constituyendo su *Mí*. Para salir de lo real, o sea del *Mí*, la imagen aliena al individuo en la imagen dada por el otro, de la cual deberá salir para existir como sujeto, como *yo*. De ahí la frase de Freud: "allí donde estaba el ello, debe advenir el *yo*". Lacan la transforma en: "Allá donde estaba el *mí*, debe advenir el *yo*". Este reconocimiento de la imagen se transforma en símbolo, que luego es expresado a través del lenguaje para entender la relación entre su cuerpo y su reflejo, con

significante y significado. En el contexto organizacional, el individuo entiende que su imagen, es decir, su relación consigo mismo, es un reflejo de su relación con los demás, interactuando para construir su imagen consigo mismo y con los demás; en el emprendimiento la persona construye su imagen y su reflejo de sí misma como emprendedor de empresa y de negocio, recolectando, procesando información e interactuando, para construir su imagen de negocio, aprovechando la oportunidad que existe en el mercado para darle sentido a su emprendimiento.

A través del registro de lo simbólico hay una superposición del reino de la naturaleza con el reino de la cultura, de los valores socio-culturales, del respeto a las reglas y las normas de emprendimiento empresarial, de negocios, donde lo simbólico libera la percepción de la imagen de espejo ilusorio, y de una identificación con su propia imagen, para decir yo, donde se da una identificación como sujeto de persona emprendedora con todos sus atributos y en la realidad, por medio de signos, esquemas y arquetipos de oportunidades de negocio (Durand, 1982). Esto se refleja cuando la persona emprendedora se precipita en la búsqueda nuevos símbolos, de existir y sentir placer, del placer de emprender y de crecer.

De esta manera el símbolo resulta ser uno de los elementos claves del proyecto y de la cultura de emprendimiento. Del mismo modo, el entorno da respuestas que pueden influenciar el desarrollo futuro de sus negocios y en su actitud frente a las dificultades que puedan surgir dentro de su actividad emprendedora, y a través de alientos y motivaciones, conquistará progresivamente sus logros; pase lo que pase, no se cuestiona su derecho a vivir, a hacerse su lugar, a perseverar, a salir ganando y finalmente a asumir riesgos; a emprender con libertad para desarrollar su prudencia y hacer historia, creando, innovando y trascendiendo en la sociedad.

Para Bruneau (1991, p. 39), "la transferencia es la proyección del propio pasado en el presente de los otros o de los objetos que nos rodean; sus movimientos: fusionarse con el otro, empresa y madre, colega y hermano, es decir, es el error, el drama, la vida." La vida de la empresa constituye una lucha permanente de las pulsiones de vida con las pulsiones de muerte, y la transferencia permite establecer un elemento provisorio que soporta esa lucha sin que los actores resulten engañados. La transferencia es el motor de estudio, donde se analizan términos como "fantasías", "líbido" o "sublimación".

La noción de "placer" es indisociable de los procesos de motivación y emprendimiento. Determina al mismo tiempo la atención que el dirigente podrá poner en la realización de sus empleados, por intermedio de una cultura y un proyecto de empresa. En consecuencia, la reflexión sobre la articulación de lo real, lo imaginario y lo simbólico en la creación, desarrollo o transmisión de una empresa, y cómo todos estos conceptos explican a veces la dificultad para hacerse un lugar en la empresa y después conservarlo, constituyen aspectos básicos para el entendimiento del emprendimiento y creación de cultura empresarial. Una vez se hace lugar al símbolo, el despegue de la imagen de emprendedor al descubrir la existencia. En el "allí donde no se piensa", abre su lugar de sujeto que desea, sujeto de su historia, es decir, el paso de lo imaginario a lo simbólico para hacerse un lugar en la sociedad, dentro de una seguridad básica necesaria a toda toma de riesgos, a todo encuentro con lo nuevo (Bruneau, 1991, p.50).

La creación y consolidación de una empresa es similar a una proyección sobre la amplia pantalla o espejo del mercado. Prueba la capacidad de relación y de escucha, obligando al emprendedor a poner en práctica su capacidad de convencimiento para implementar su proyecto, a vender su idea, a utilizar una denominación con significantes. El proyecto de empresa entraña significantes. El conjunto de significantes constituye una cultura, es decir, un registro simbólico ofrecido al individuo por la sociedad que lo acoge, fundamental para el desarrollo de la persona en el curso de su evolución para "salir" de su relación consigo mismo, y por ende adoptar comportamientos emprendedores. Por medio del lenguaje las personas toman forma y gusto por crear, inventar, crecer y progresar. Se puede hacer una analogía con la organización donde los símbolos reúnen las individualidades, obedeciendo ellos mismos a una dinámica que instituye su valor. De esta manera, el emprendimiento aparece como resultante de la capacidad de hacerse su lugar, de afrontar la mirada de los otros, de tomar el poder, en suma, de persistir en el juego de ser emprendedor.

6. Justificación de la investigación

A menudo observamos a los estudiantes, con serios problemas para desenvolverse normalmente a buscar un trabajo de acuerdo su edad ante un grupo social; de no superar estas limitaciones, en el futuro serán seres indiferentes a los problemas sociales, económicos y de propia empresa, faltos de instrumentos colectivos para

afrontar con éxito los obstáculos de la vida, además sin una personalidad definida y desarrollada, es difícil que puedan integrarse a un grupo social y Para el trabajo teniendo en cuenta la problemática comunal existente. Si este problema es atendido y tratado desde la etapa escolar, muchos serían los logros a obtener en la formación de la personalidad del individuo y del emprendimiento en el trabajo. Pero los docentes no encuentran una explicación coherente para una intervenir mediante un programa de iniciación laboral.

Es ésta nuestra preocupación y el motivo que nos impulsa a realizar el presente trabajo de investigación.

Mediante él pretendemos demostrar que el emprendimiento en los estudiantes de la IL.EE les permita tener un norte laboral para él y su desarrollo profesional futuro, en tal sentido, consideramos que el presente trabajo de investigación se justifica y es importante porque permitirá a los docentes:

Conocer las perspectivas de los estudiantes en el campo laboral Como generadores de micros empresarios con gerencia altruista

Descubrir la influencia entre el emprendimiento y su proyecto de vida personal.

- ▮ Los alumnos se beneficiaron debido a: La aplicación de las estrategias Han sido positivas porque ha tenido como resultado una ganancia pedagógica en los niveles de trabajo en equipo, Perseverancia, creatividad, iniciativa y autoconfianza,

7. Problema

Un estudiante de educación secundaria será más feliz y seguro de sí mismo si puede compartir sus habilidades laborales con otros estudiantes, vale decir emprenderse en el trabajo gerencial y colectivo. Compartir experiencias no solo hace que el estudiante pueda expresar sus sentimientos y emociones, sino también que pueda aprender de las virtudes y errores del grupo con aseveraciones laborales futuras y puedan delicionarse que al terminar la escuela no pueda trabajar. Pero observamos que los estudiantes en las instituciones educativas el estado no le da la fortaleza en implementación de equipos tecnológicos y herramientas para ubicar su profesión desde la escuela, los

docentes y estudiantes están preocupados por avanzar su programación, pero cuando van a la práctica no poseen las herramientas tecnológicas para demostrar en la práctica que si hay materiales y equipos tecnológicos solo se quedará en la teoría.

Así que enunciado el problema de la siguiente manera:

¿De qué manera el método Instruccional permite desarrollar el emprendimiento en estudiantes de Educación para el Trabajo de la I.E 88042 “Las Palmas” – 2018?

8. Conceptuación y Operacionalización de las variables

a) Variable Independiente:

- ✓ Método Instruccional
- ✓ Definición conceptual

Es el proceso sistemático para la creación y desarrollo de planes de instrucción que estructuralmente sean coherentes, dinámicos y flexibles, acordes al currículo, basándose en la aplicación práctica de los principios teóricos del tema o temas en los que se esté trabajando

b) Variable Dependiente:

- ✓ Emprendimiento
- ✓ Definición conceptual

La palabra "emprendimiento" se deriva del término francés entrepreneur, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo.

Variable	Dimensiones	Indicadores
Método Instructional	PRE INSTRUCCIONAL	Menciona con claridad la relación de preguntas para iniciar la clase Utiliza un esquema simple para despertar el interés
	CON INSTRUCCIONALES	Explica el tema usando un mapa conceptual Explica los procedimientos básicos del trabajo práctico Argumenta las ideas importantes del tema
	POST INSTRUCCIONALES	Evalúa la exposición de los estudiantes Usa un instrumento de evaluación para recoger sus saberes
	AUTOCONFIANZA	Explica su poder de convencer a su cliente
	INICIATIVA	Propone alternativas de solución cuando requiere su voluntad
	CREATIVIDAD	Explica con ideas fuerza lo que quiere dar a conocer
Emprendimiento	PERSEVERANCIA	Se antepone a adversidad cuando se siente frustrado en convencer al cliente
	TRABAJO EN EQUIPO	Organiza a su selecto equipo de trabajo
	SENTIDO DE RESPONSABILIDAD	Asume con responsabilidad su trabajo personal

9. Hipótesis

H1: “La aplicación del método Instruccional mejora el emprendimiento en los estudiantes de cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N° 88042 Las Palmas -2018

Ho: La aplicación inadecuada del método Instruccional no mejora el emprendimiento en los estudiantes de cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N° 88042 Las Palmas -2018.

10. Objetivos

10.1.General.

Determinar en qué medida el método Instruccional mejora el emprendimiento de l o s estudiantes del cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N° 88042 Las Palmas -2018.

10.2.Específicos.

- a) Determinar el nivel de emprendimiento de los estudiantes de cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N ° 88042 Las Palmas - 2018, antes de la aplicación del método Instruccional.
- b) Determinar el nivel de emprendimiento de los estudiantes de cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N ° 88042 Las Palmas - 2018, después de la aplicación del método Instruccional.
- c) Comparar los niveles de emprendimiento antes y después de aplicación del pre test y pos test de los grupos de control y experimental de los estudiantes de cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N° 88042 Las Palmas -2018

11. Metodología de trabajo

11.1. Tipo y diseño de investigación

- a) Tipo: Se trata de una investigación experimental.
- b) Diseño: Se utilizó el diseño Pre Test y Post Test con dos Grupos; el mismo que se diagrama del modo siguiente:

G.E: O1... X.....02

G.C: O3.....04

Donde:

G.E: Grupo Experimental

G.C: Grupo de Control

- O1 : Pre- Test o evaluación de entrada aplicado a la muestra de estudio.
- X : Representa a la variable independiente (Método Instruccional).
- O2 : Post- Test o evaluación de salida aplicado a la muestra de estudio.
- 03 : Pre- Test o evaluación de entrada aplicada a la muestra de estudio.
- 04 : P o s t - Test o evaluación de salida aplicada a la muestra de estudio.

12. Población

12.1.Población:

La población del presente trabajo de investigación estuvo conformada por 48 estudiantes de cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N° 88042 Las Palmas -2018

GRADOS	SEXO		TOTAL
	M	F	
CUARTO “A”	5	6	11
CUARTO “B”	8	17	25
CUARTO “C”	6	6	12
TOTAL	19	29	48

Fuente: Nomina de matricula 2018

12.2.Muestra

Tratándose de un muestreo no probabilístico, puesto que la investigadora la seleccionó en forma intencional; la muestra lo constituyen los 23 alumnos de los estudiantes de cuarto grado de Educación para el trabajo de la I.E N° 88042 Las Palmas -2018

GRADOS	SEXO		TOTAL
	M	F	
CUARTO “A”	5	6	11
CUARTO “C”	6	6	12
TOTA	11	12	23

F
Fuente: Nomina de matrícula 2018

12.3. Técnicas e Instrumentos de Investigación

12.3.1. Técnicas:

La observación sistemática fue dirigida a estudiantes de industria textil del vestido de educación secundaria de la Institución Educativa N° 88042 “Las Palmas” en la ciudad de Nuevo Chimbote para determinar el nivel de emprendimiento.

12.3.2. Instrumentos:

La utilización de la lista de cotejo fue dirigido a los estudiantes de industria textil del vestido de educación secundaria de la Institución Educativa N° 88042 “Las Palmas” en la ciudad de Nuevo Chimbote.

12.4. Procesamiento y análisis de la información

Para el análisis de información se utilizó las siguientes técnicas y medidas estadísticas:

12.4.1. Técnicas descriptivas:

Distribución de frecuencias para los diferentes indicadores de la variable del problema. Gráficos de barras.

12.4.2. Técnicas de análisis de datos:

Para estimar el efecto de la aplicación del método Instruccional para el desarrollo del emprendimiento de industria textil del vestido de educación secundaria de la Institución Educativa N° 88042 “Las Palmas” en la ciudad de Nuevo Chimbote, se empleó la prueba de hipótesis de diferencia de medias.

12.4.3. Soporte informático

Para el análisis de la información se utilizó procesamiento automatizado de datos, sobre la base del soporte informático SPSS 21.0 para el análisis estadístico y del Excel y para los gráficos.

13. RESULTADOS

13.1. Presentación de resultados

Para obtener los resultados del trabajo de la investigación titulada Método Instruccional para desarrollar el emprendimiento en estudiantes de cuarto grado de educación para el trabajo de la I.E N° 88042 Las Palmas -2018 y se tomó como muestra de estudio a 23 estudiantes de la institución mencionada anteriormente.

Los instrumentos que nos permitió la recolección de información fueron el test y pos test tanto para determinar el nivel de aprendizaje y el emprendimiento también se usó la lista de cotejo para evaluar el emprendimiento.

Las técnicas estadísticas descriptiva se utilizaron para procesar la información son las siguientes: cuadros de frecuencia descriptiva.

Estas técnicas e instrumentos nos permitieron conocer los siguientes datos obtenidos.

Descripción de los resultados

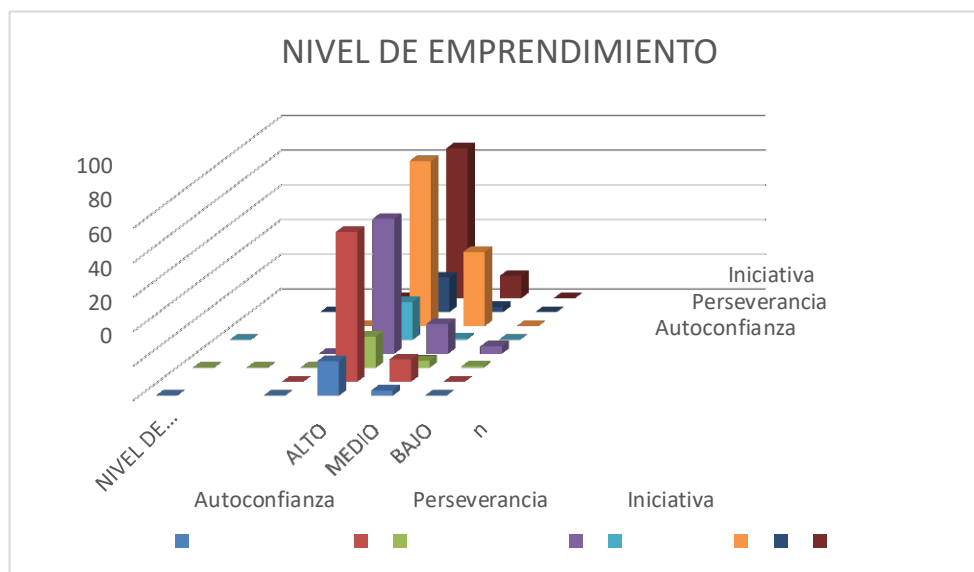
TABLA N° 01
NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN
INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO ANTES DE LA APLICACIÓN DEL PRE TEST
SEGUN LA DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE ALUMNOS DEL CUARTO GRADO
DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE
LA I.E N° 88042 LAS PALMAS -
2018

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO	Autoconfianza Creatividad		Perseverancia Trabajo en equipo		Iniciativa Responsabilidad		Promedio	
	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
ALTO	20	86.9	18	78.35	22	95.65	20	86.9
MEDIO	03	13.0	04	17.39	01	4.3	03	13.0
BAJO	00	00	01	4.3	00	00	00	00
n	23	100	23	100	23	100	23	100

FUENTE: Aplicación de la lista de cotejo

GRÁFICO N° 01

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TREABAJO EN INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO SEGUN LA DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA I.E N° 88042 LAS PALMAS -2018



FUENTE: Nomina de los estudiantes de secundaria-2018

En la tabla N° 1 se presentan los resultados obtenidos durante el proceso de la aplicación del programa de actividades que a través de una lista de cotejo recogimos la información.

Al realizar sesiones presentando la planificación, ejecución y tomas de decisión diversos los alumnos en un 86.9% lograron obtener el nivel alto en creatividad y autoconfianza, un 13% en el nivel medio y un 00 se ubican en el nivel bajo de creatividad y autoconfianza.

Por otro lado, se observa en Perseverancia y trabajo en equipo 78.35 en el nivel alto y 17.39% en el nivel medio a un 00%.

En el nivel de emprendimiento de la dimensión de Perseverancia y responsabilidad un 95.65% se encuentran en el nivel alto; y un 4.3% en nivel medio y 00% ninguno.

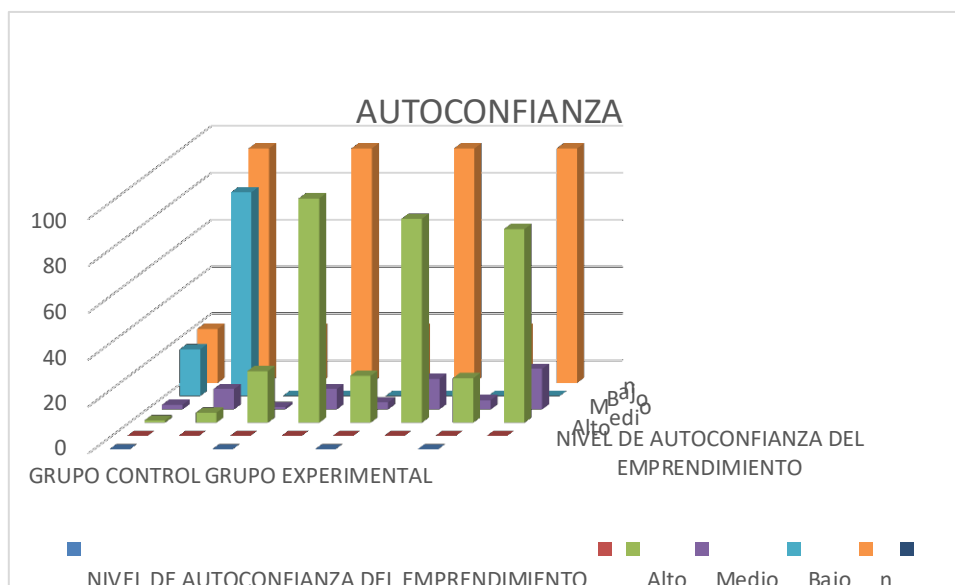
Estos resultados nos permiten cumplir con el objetivo específico N° 02 del presente trabajo de investigación.

TABLA N° 02

NIVEL DE AUTOCONFIANZA DEL EMPRENDIMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN INDUSTRIA TEXTIL SEGUN ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA I.E

N° 88042 LAS PALMAS -2018.

NIVEL DE AUTOCONFIANZA DEL EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL				GRUPO EXPERIMENTAL			
	PRE TEST		POST TEST		PRE TEST		POST TEST	
	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
Alto	1	4.3	22	95.66	20	86.96	19	82.6
Medio	2	8.7	1	8.7	3	13.04	4	17.3
Bajo	20	86.96	00	00	00	00	00	00
n	23	100	23	100	23	100	23	100



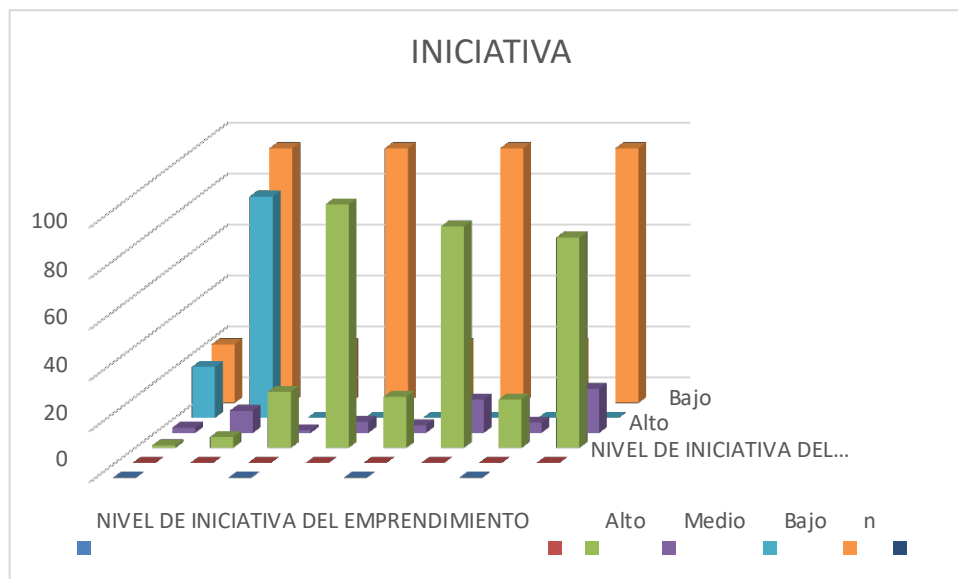
En la tabla N° 02, se observa que el 86.96% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de autoconfianza, mientras que 19 estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel de autoconfianza del 82.6%, en un nivel alto de autoconfianza.

TABLA N° 0 3

GRAFICO 04:NIVEL DE INICIATIVA DEL EMPERNDIMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN INDUSTRIA TEXTIL SEGUN ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN

SECUNDARIA DE LA I.E N° 88042 LAS PALMAS -2018.

NIVEL DE INICIATIVA DEL EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL				GRUPO EXPERIMENTAL			
	PRE TEST		POST TEST		PRE TEST		POST TEST	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Alto	1	4.3	22	95.6	20	86.96	19	82.6
Medio	2	8.7	1	4.3	3	13.00	4	17.3
Bajo	20	86.96	00	00	00	00	00	00
n	23	100	23	100	23	100	23	100



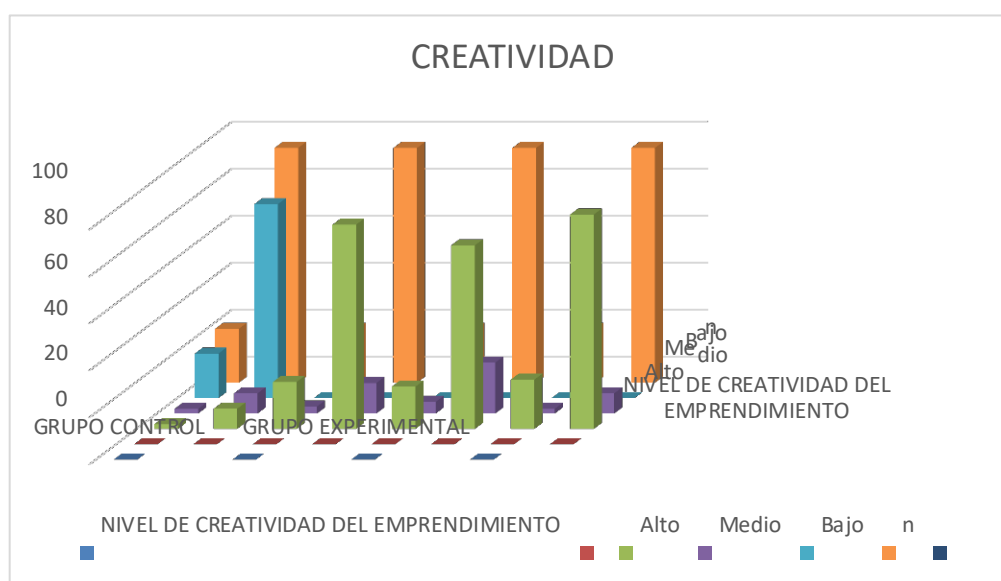
En la tabla N° 03, se observa que el 86.96% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de iniciativa, mientras que 19 estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel de autoconfianza del 82.6%, en un nivel alto de iniciativa.

TABLA N° 0 4

NIVEL DE CREATIVIDAD DEL EMPERNDIMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
EN INDUSTRIA TEXTIL SEGUN ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA

DE LA I.E N° 88042 LAS PALMAS -2018.

NIVEL DE CREATIVIDAD DEL EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL				GRUPO EXPERIMENTAL			
	PRE TEST		POST TEST		PRE TEST		POST TEST	
	t1	%	t1	%	t1	%	t1	%
Alto	2	8.6	20	86.96	18	78.2	21	91.3
Medio	2	8.6	3	13.0	5	21.7	2	8.6
Bajo	19	82.6	00	00	00	00	00	00
n	23	100	23	100	23	100	23	100



En la tabla N° 04, se observa que el 82.6% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de creatividad, mientras que 91.3% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel de creatividad alto.

TABLA N° 05

NIVEL DE PERSEVERANCIA DEL EMPERNDIMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN INDUSTRIA TEXTIL SEGUN ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN

SECUNDARIA DE LA I.E N° 88042 LAS PALMAS -2018.

NIVEL DE PERSEVERANCIA DE EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL				GRUPO EXPERIMENTAL			
	PRE TEST		POST TEST		PRE TEST		POST TEST	
	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
Alto	4	17.3	00	00	21	91.3	23	100
Medio	6	26.0	00	00	2	6.9	00	00
Bajo	13	56.5	23	100	00	00	00	00
n	23	100	23	100	23	100	23	100



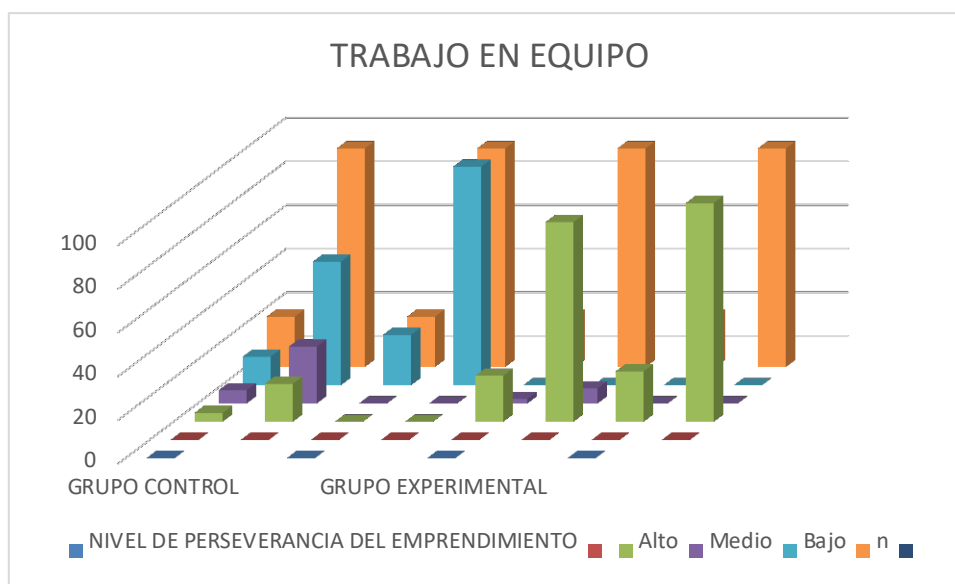
En la tabla N° 05, se observa que el 56.5% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de perseverancia, mientras que el 100% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel de perseverancia alto.

TABLA N° 06

NIVEL DE TRABAJO EN EQUIPO DEL EMPERNDIMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN INDUSTRIA TEXTIL SEGUN ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN

SECUNDARIA DE LA I.E N° 88042 LAS PALMAS -2018.

NIVEL DE TRABAJO EN EQUIPO DEL EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL				GRUPO EXPERIMENTAL			
	PRE TEST		POST TEST		PRE TEST		POST TEST	
	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
Alto	7	30.4	00	00	18	26.78	21	91.3
Medio	6	26.8	6	26.8	5	21.73	02	8.7
Bajo	10	43.47	17	73.91	00	00	00	00
n	23	100	23	100	23	100	23	100



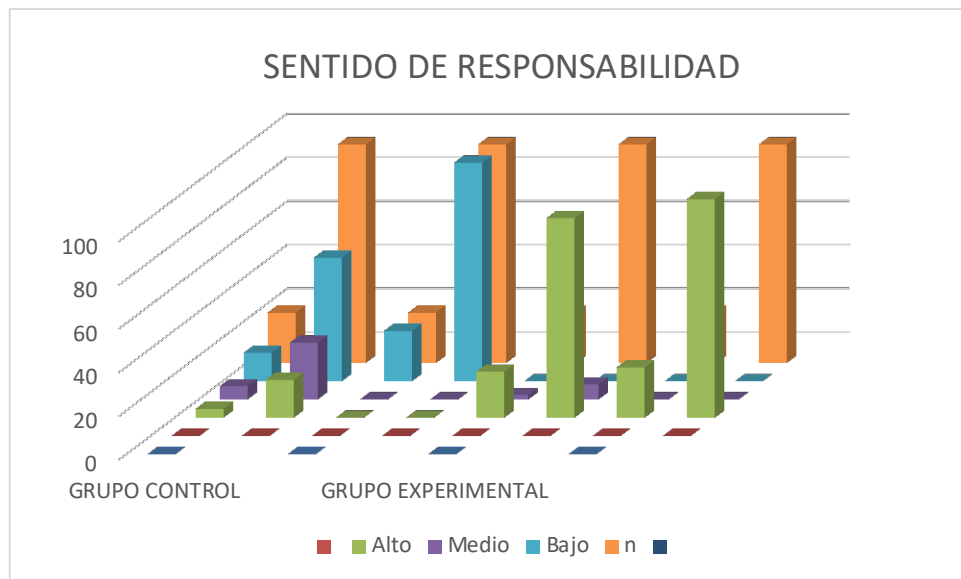
En la tabla N° 06, se observa que el 91.3% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel alto de trabajo en equipo, mientras que el 100% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel de perseverancia alto.

TABLA N° 07

NIVEL DE RESPONSABILIDAD DEL EMPEÑAMIENTO DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN INDUSTRIA TEXTIL SEGUN ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN

SECUNDARIA DE LA I.E N° 88042 LAS PALMAS -2018.

NIVEL DE RESPONSABILIDAD	GRUPO CONTROL				GRUPO EXPERIMENTAL			
	PRE TEST		POST TEST		PRE TEST		POST TEST	
	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
Alto	7	30.4	00	00	22	95.6	23	100
Medio	6	26.8	6	26.8	1	4.3	00	00
Bajo	10	43.47	17	73.91	00	00	00	00
n	23	100	23	100	23	100	23	100

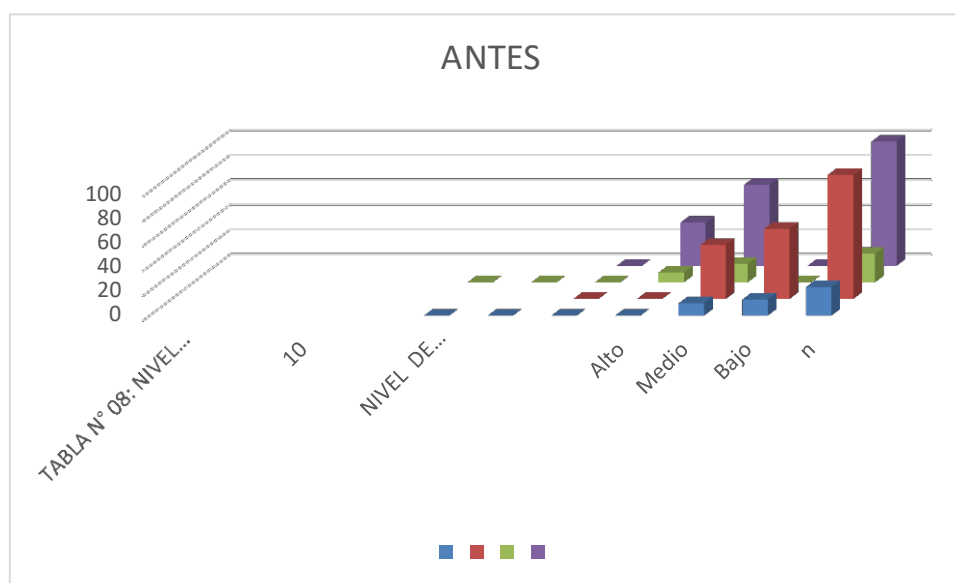


En la tabla N° 07, se observa que el 100% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel alto de sentido de responsabilidad, mientras que el 100% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel de perseverancia alto.

TABLA N° 08: NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LOS GRUPOS DE CONTROL Y EXPERIMENTAL ANTES DE LA APLICACIÓN DEL METODO INSTRUCCIONAL 2018, DEL GRUPO DE CONTROL Y EXPERIMENTAL DEL PRE TEST

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL		GRUPO EXPERIMENTAL	
	PRE TEST		PRE TEST	
	fi	%	fi	%
Alto	00	00	08	34.7
Medio	10	43.4	15	65.2
Bajo	13	56.5	00	00
n	23	100	23	100

GRAFICO N° 08: NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LOS GRUPOS DE CONTROL Y EXPERIMENTAL, ANTES DE LA APLICACIÓN DEL METODO INSTRUCCIONAL 2018, DEL GRUPO DE CONTROL Y EXPERIMENTAL DEL PRE TEST

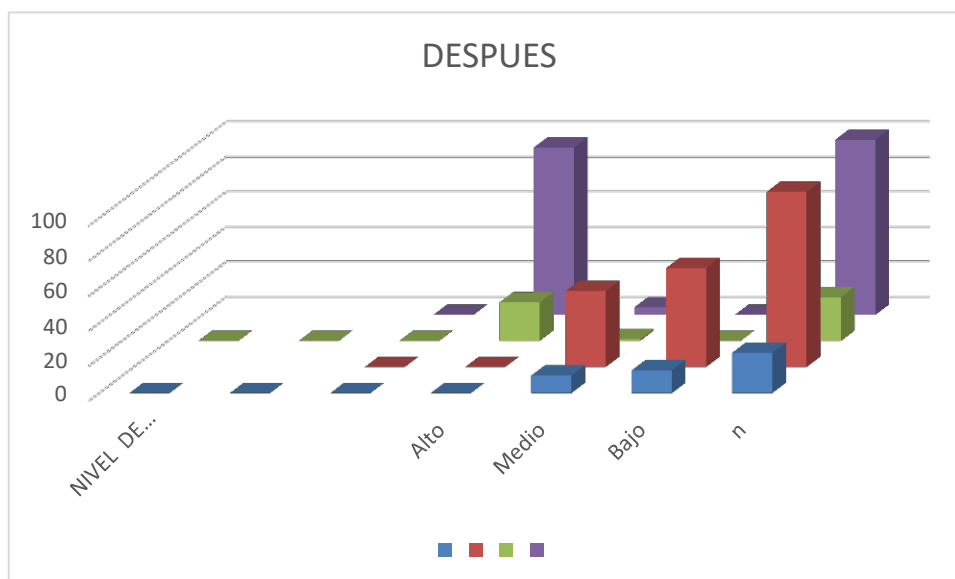


En el tabla N° 08, se observa que el 56.5% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de Emprendimiento, mientras que el 62.5% de los estudiantes se encuentran en nivel medio del emprendimiento y 34.7 % en nivel alto en la aplicación del pre test.

TABLA N° 09: NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LOS GRUPOS DE CONTROL Y EXPERIMENTAL DESPUES DE LA APLICACIÓN DEL METODO INSTRUCCIONAL 2018, DEL GRUPO DE CONTROL Y EXPERIMENTAL DEL POST TEST

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL		GRUPO EXPERIMENTAL	
	POS TEST		POS TEST	
	fi	%	fi	%
Alto	00	00	22	95.6
Medio	10	43.4	01	4.3
Bajo	13	56.5	00	00
n	23	100	25	100

GRAFICO N° 10: NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LOS GRUPOS DE CONTROL Y EXPERIMENTAL, DESPUES DE LA APLICACIÓN DEL METODO INSTRUCCIONAL 2018, DEL GRUPO DE CONTROL Y EXPERIMENTAL DEL POST TEST

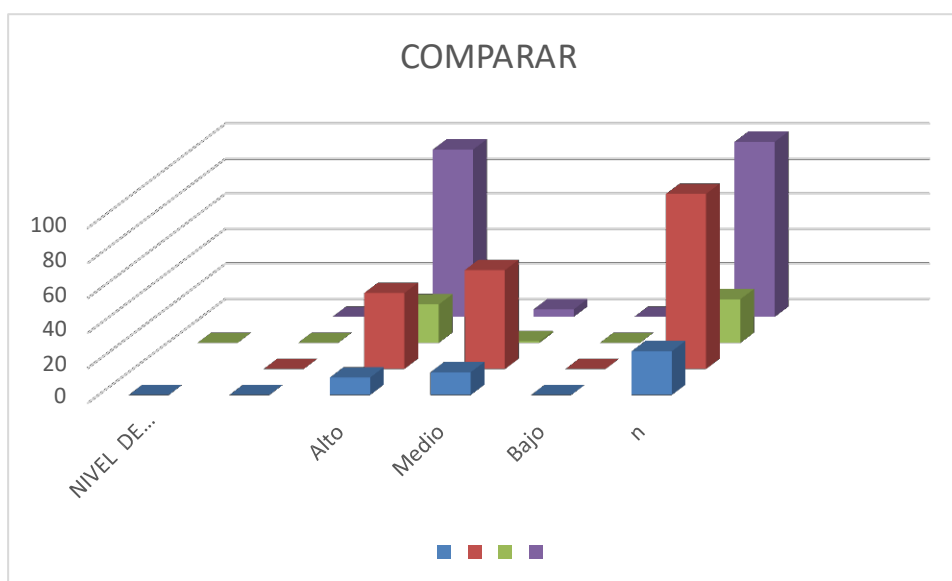


En el tabla N° 09, se observa que el 56.5% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de Emprendimiento, mientras que el 95.6% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel alto de emprendimiento en el pos test.

TABLA N° 10: NIVEL DE EMPRENDIMIENTO DE LOS GRUPOS DE CONTROL Y EXPERIMENTAL, ANTES Y DESPUES DE LA APLICACIÓN DEL METODO INSTRUCCIONAL 2018, DEL GRUPO DE CONTROL Y EXPERIMENTAL DEL PRE TEST Y POS TES

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO	GRUPO EXPERIMENTAL			
	PRE TEST		POS TEST	
	fi	%	fi	%
Alto	10	43.4	22	95.6
Medio	13	56.5	01	4.3
Bajo	00	00	00	00
n	23	100	23	100

VEL DE EMPRENDIMIENTO DE LOS GRUPOS DE CONTROL Y EXPERIMENTAL, ANTES Y DESPUES DE LA APLICACIÓN DEL METODO INSTRUCCIONAL 2018, DEL GRUPO DE CONTROL Y EXPERIMENTAL DEL PRE TEST Y POS TES



En el tabla N°10, se observa que el 56.5% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel medio de Emprendimiento, mientras que el 95.6% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel alto de emprendimiento en el pos test.

13.2. Prueba de Hipótesis

TABLA N°11

RESULTADOS DE LOS NIVELES DE EMPRENDIMIENTO DEL OBEJETIVO 03, DEL ÁREA DE EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO EN INDUSTRIA TEXTIL SEGUN DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA IE N° 88042 LAS PALMAS -2018.

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO	GRUPO CONTROL		GRUPO EXPERIMENTAL		G.P.
	POS TEST		POST TEST		
	fi	%	fi	%	
Alto	00	00	22	95.6	52.2%
Medio	10	43.4	01	4.3	
Baja	13	56.5	00	00	
N	23	100	23	100	

En el tabla N° 11, se obtiene una Ganancia Pedagógica de la diferencia porcentual del Grupo de control y el grupo Experimental durante la aplicación del post test ,y dio resultado positivo ,respondiendo a la hipótesis alterna es verdadera ,en un 52.2% de ganancia pedagógica

14. Analisis y Discusión

Los resultados encontrados plantean el siguiente panorama: en términos generales, con el conjunto total de los estudiantes, la hipótesis propuesta se acepta. En efecto, la probabilidad de que el emprendimiento se mejoró, tal como se demuestra en el presente cuadro y gráfico, del área de educación para el trabajo: Industria Textil alcanzado por los estudiantes del cuarto grado de educación secundaria del grupo control y experimental. En el nivel de emprendimiento de la dimensión de perseverancia y responsabilidad un 95.65% se encuentra en el nivel alto; y un 4.3% en nivel medio y 00% ninguno, estos resultados nos permiten cumplir con el objetivo específico N°2 del presente trabajo de investigación.

En el cuadro grafico N°3 se observa la comparación de los resultados obtenidos durante el pre test tanto el grupo control como experimental. En el pre test se observa que el G.C. Obtiene un 13.1% en el nivel alto y el G.E. un 8%, en el nivel medio el G.C. un 21.7% y el G.E. un 24%, y en el nivel bajo el G.C. un 65.2% y el G.E. un 68%.

Del siguiente resultado se concluye que ambos grupos se ubican en su mayoría en el nivel bajo.

Al aplicar el pos test se obtienen los siguientes resultados el grupo control obtiene un 17.4% en el nivel alto y el G.E. un 64%, en el nivel medio el G.C. un 38.1% y el G.E. un 32% y en el nivel bajo el G.C. un 43.5% y el G.E. un 4%.

De lo observado manifiesto que los estudiantes del cuarto garrado de educación secundaria de la especialidad de Industria Textil y del Vestido que conforman el grupo experimental mejoran significativamente sum nivel de emprendimiento a comparación del grupo control a consecuencia de la aplicación del Método Instruccional. Al relacionarlo con Llerena (2006) en su tesis de emprendimiento y autoestima, se concluye que el 80% de los estudiantes tuvieron un nivel de emprendimiento alto, mientras que 78% de los estudiantes tienen una autoestima media. Esto lo corrobora Agui8lar E. (/1998), en su tesis de estrategias Instruccionales la cual mejoro las habilidades sociales comprobamos que las estrategias Instruccionales permite mejorar aprendizajes Instruccionales. El desarrollo de las estrategias Instruccionales permiten desarrollar habilidades manuales de cortes sencillos para ropa de verano.

15. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

15.1.Conclusiones

- 1.-Los resultados del primer objetivo específico, es que el 56.5% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de Emprendimiento, mientras que el 62.5% de los estudiantes se encuentran en nivel medio del emprendimiento y 34.7 % en nivel alto en la aplicación del pre test.
- 2.-Los resultados del segundo objetivo específico, es que el 56.5% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel bajo de Emprendimiento, mientras que el 95.6% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel alto de emprendimiento en el pos test
3. Los resultados del tercero objetivo específico, es que el 56.5% de los estudiantes del grupo de control lograron obtener el nivel medio de Emprendimiento, mientras que el 95.6% estudiantes producto de la propuesta en el grupo experimental tuvieron un nivel alto de emprendimiento en el pos test

15.2.RECOMENDACIONES

AL DIRECTOR:

El resultado de esta investigación sirva de evidencia para los docentes, estudiantes y padres de familia

Los docentes de Educación Secundaria deben generar el emprendimiento en los estudiantes para generar la iniciativa, trabajo en equipo, responsabilidad, autoconfianza, perseverancia y creatividad.

A LOS DOCENTES

Que hagan uso de los resultados y que promuevan talleres de emprendimiento en el área de industria textil y del vestido con el propósito de que los estudiantes puedan mejorar sus habilidades y en el futuro tengan su propia empresa.

PARA LOS PADRES DE FAMILIA:

Que orienten a sus hijos sobre la importancia del Emprendimiento que genera empresa

16. AGRADECIMIENTO

Nuestro profundo agradecimiento a nuestro Padre Celestial por habernos permitido culminar con el presente trabajo de investigación y de esta manera dando fin a una etapa de nuestra carrera profesional.

Asimismo, a los docentes que han contribuido en nuestra formación profesional con sus orientaciones y sus sabias enseñanzas.

A los estudiantes del cuarto grado de educación Secundaria de la *de la I.E 88042, Propuesta del método Instruccional para Mejorar el emprendimiento del Área de Educación para el Trabajo* industria textil y del vestido *con alumnos del cuarto Grado de Educación Secundaria de la I.E 88042 Las Palmas, 2018.*

Que nos permitieron realizar el presente trabajo de la institución educativa donde se ejecutó el proyecto.

17. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar E. (2015), en su tesis titulado “Estrategias Instruccionales para mejorar las habilidades sociales en estudiantes de textil I.E. del Callao”. Callao, Perú
- Alankaya (2013), en su tesis titulada: Habilidades sociales y actitud emprendedora en estudiantes del quinto de secundaria del Distrito del Callao.
- Alfred Marshall (1842-1924) Considera al emprendedor superior, p.88
- Adán, (1999), En su nuevo libro: La arrea Praxeológica, Epistemológica, Axiológica y Ontológica, p.165
- Aktouf (2001), Procesos administrativo considerado desde siempre Ed 5, p97.
- Beltrán, J (1998) Procesos, estrategias y técnicas de aprendizaje. Ed 1°. Síntesis.S.A adrid.p.55
- Bentham y Smith-Jackson et.al (2001), En su libro escuela Neoclásica en el siglo XX, p.84.
- Bigge y Hunt. (1991), Bases psicológicas de la educación. 17° Ed. Trillas. México.p.22
- Blanco, M (2001) Herramienta Pedagógica el Teatro. 2 ed. Mazda. Barcelona.p.66
- Barón de Laune (1766) en su obra “Reflexiones sobre la Formación y Distribución de la Riqueza p.99
- Bruneau, (1991), La transferencia es la proyección del propio pasado en el presente los Otros objetos que nos rodean, p.189.
- Camacho P. (2000), en su tesis titulado “El método de Instrucción y autoestima en estudiantes de Textil (Informe de Investigación) Universidad San Pedro, Chimbote, Perú.p.66
- Camacho, p. (1999), Manual de evaluación y el entrenamiento de las habilidades manuales. Editorial. Siglo XXI, España.12-22, p.33.
- Colvin, Ruth (2008).Building Expertise.John Wiley &.p.66
- Cantillón, R, (2001), Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, Fondo de Cultura Económica, México. P44
- Casson (1982), características personales y funcionales. En España, p.122
- Castillo, A. (1999) Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. En Chile, p.77
- Clark (1847_1938), Describe al emprendedor como como el director de la actividad económica
- Carrión R, (2000), La creatividad y el emprendimiento, 1ra edición, Lima Perú, p.168

- Dick y Carey (2010) Métodos Instruccionales para emprendedores, editorial DRIVE, Argentina p.33
- Durand,(1982),Emprendimiento con libertad ,p.111
- Escurre, L (2004) Influencia de las estrategias de aprendizaje y reflexión activa sobre el rendimiento escolar de la ciudad de lima. Revista de investigación en psicología. 51-79.
- Espinoza V. (2014), en su te4sis denominada influencias de técnicas Instruccionales para desarrollar habilidades motoras en el CETPRO “Radiantes Capullitos” de la Urbanización Los Granados, Trujillo.
- Espinoza C.(1998), en su tesis titulado Estrategias Instruccionales para mejorar las habilidades sociales en estudiantes de Textil I.E. “ Portadores de Luz” del distrito de Bellavista (Informe de Investigación), Universidad San Pedro, Chimbote ,Perú.
- Frederick Hawley (1827-1889), En su libro el Emprendedor en el crecimiento Económico, p.100.
- Gartner, W. (1988). Who is an entrepreneur is the wrong question. American Small Business, p.99
- Grupo de Investigación Espíritu Emprendedor (2004). Proyecto de investigación: El Espíritu en Gardner, Howard. (1992), Inteligencias múltiples: la teoría en la práctica. Paidós.Barcelona.p. 67-70
- Gardner, Howard. (1999), Estructura de la mente. 1º ed. FCE. Santa fe de Bogotá.p.70
- Gartner (1985), Señala que existen muchos tipos de Emprendedores y muchas maneras de ser emprendedor, p.121.
- Genaro Aguirre –Aguilar. (2014).Los Modelos Tecno –Educativos revolucionando el aprendizaje del s.XXI” Modelo ADDIE: Su aplicación en ambientes vivos” p.88
- Herbert y Link,(1988),En su obra teoría de los Sentimientos morales explica el origen y funcionamiento de los sentimientos morales,p.99
- Haenga, K. (1995). Entrepreneurship development in South Africa. En: Castillo, Alicia Estado del arte de la enseñanza del emprendimiento. Chile p.44
- Hagen, E. (1960). The entrepreneurs as rebel against traditional society. Human Organization p.33
- H.K.Von Mangoldt, (1868), En su libro Emprendimiento y Principios fundamentales de la productividad, p.145

- John Maynard Keynes 81883_1946) La doctrina del trabajador superior, p.95.
- Jackson et.al, (2001).En su libro emprendimiento, p.110.
- Jaques (1953), En su libro Desarrollo del fenómeno Emprendimiento, p.130.
- Kirzner, I. (1986). El Empresario. En J. Huerta de Soto (Comp.) Lecturas de Economía Política. Vol. 1, Madrid: Unión Editorial p.87
- Kirzner, I. (1998). El empresario. Competencia y empresariedad. Madrid: Unión Editorial, p.87
- Lacan, J. (1966) Función y campo de la palabra y del lenguaje en psicoanálisis. Escritos I. México: Siglo XXI. P.22
- Llerena S. (2016), en su tesis emprendimiento y autoestima en estudiantes de secundaria de Huacho
- Merrill Pratt, J. (1996). «Reclaiming instructional design». Educational Technology
- Mejía L. (2014) en su tesis titulado “Influencia del emprendimiento popular en el Proceso de socialización e integración de los estudiantes de quinto grado de Educación secundaria de la Escuela Estatal N° 82664 de la zona urbana de Chiclayo. (Informe de Investigación), Universidad San Pedro, Chimbote, Perú
- Mejía M. (2014, p.44) Conceptualiza el método Instruccional, como la práctica de crear “Experiencia de Instrucción que hace la adquisición de conocimiento y habilidades más eficiente, eficaz y atractiva”
- Pérez. (2014, p.56), Define el método Instruccional como proceso sistemático para la creación y desarrollo de planes de Instrucción.
- Richard Cantillón (1998), En su libro Emprendimiento introduce por primera vez el concepto moderno de Entrepreneur, p.92.
- Smith, A. (2004) Teoría de los sentimientos morales. Madrid: Alianza. España p.56
- Smith, A. (1997). Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones. México: Fondo de Cultura Económica p, 45
- Sánchez, E. (1998) El emprendimiento en las I.I.EE Básicas del Perú, p.100.
- Turgot, A. (1766). Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza p.45
- Tania R. (2013) en su tesis: Nivel de Emprendimiento de los estudiantes de secundaria del CETPRO de Sihuas_2000
- Veri ni (1982) En su libro titulado: Historia de un emprendedor p, 124.
- Weber p. (1920), Identifica dos tipos de empresarios el Capitalista y el Tradicionalista, p.88.

18. Anexos

ANEXO N°1 PRE TEST

LISTA DE COTEJO SOBRE EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO

SEXO		EDAD	
-------------	--	-------------	--

Objetivo: El presente instrumento pretende determinar el emprendimiento.

Instrucciones: Llenar los datos que se solicitan a continuación, marcando con una equis (X) la respuesta que crea conveniente. A continuación se presenta la siguiente lista de cotejo:

DIMENSIONES	ITEMS	R.O	
		SI	NO
AUTOCONFIANZA	Explica su poder de convencer a su cliente al vender su producto textil		
	Usa técnicas de convencimiento al cliente cuando vende		
INICIATIVA	Propone alternativas de solución cuando requiere su voluntad de trabajo y esmero		
	Es proactivo en sus acciones de trabajo interactivo		
CREATIVIDAD	Explica con ideas fuerza lo que quiere dar a conocer		
	Usa simbología para explicar su producto a producir		
PERSEVERANCIA	Se antepone a adversidad cuando se siente frustrado en convencer al cliente		
	Muestra constancia y perseverancia cuando quiere logra su objetivo		
TRABAJO EN EQUIPO	Organiza a su selecto equipo de trabajo		
	Lidera al grupo seleccionado para persuadirlo en el trabajo		
SENTIDO DE RESPONSABILIDAD	Asume con responsabilidad su trabajo personal		
	Muestra tenacidad en el trabajo que va a presentar		

ANEXO N°2
POS TEST

LISTA DE COTEJO SOBRE EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO

SEXO		EDAD	
------	--	------	--

Objetivo: El presente instrumento pretende determinar el emprendimiento.

Instrucciones: Llenar los datos que se solicitan a continuación, marcando con una equis (X) la respuesta que crea conveniente. A continuación se presenta la siguiente lista de cotejo:

DIMENSIONES	ITEMS	R.O	
		SI	NO
AUTOCONFIANZA	Explica su poder de convencer a su cliente al vender su		
	Usa técnicas de convencimiento al cliente cuando vende		
INICIATIVA	Propone alternativas de solución cuando requiere su		
	Es proactivo en sus acciones de trabajo interactivo		
CREATIVIDAD	Explica con ideas fuerza lo que quiere dar a conocer		
	Usa simbología para explicar su producto a producir		
PERSEVERANCIA	Se antepone a adversidad cuando se siente frustrado en		
	Muestra constancia y perseverancia cuando quiere logra su		
TRABAJO EN EQUIPO	Organiza a su selecto equipo de trabajo		
	Lidera al grupo seleccionado para persuadirlo en el trabajo		
SENTIDO DE RESPONSABILIDAD	Asume con responsabilidad su trabajo personal		
	Muestra tenacidad en el trabajo que va a presentar		

ANEXO N°3

FECHA	SESIONES
03 – 410 - 2018	Participamos en la bienvenida y reconocimiento del taller
08 – 04 - 2018	Formulamos nuestras ideas de negocio y diseñamos los diferentes tipos de moldes de falda
17 – 04 - 2018	Determinamos los insumos para confeccionar la falda
24 – 04 - 2018	Determinamos las medidas corporales para confeccionar la falda
14 – 05 - 2018	Cosemos y armamos la falda
21 – 05 - 2018	Control de calidad de la falda

ANEXO N°4

SESION DE APRENDIZAJE

DATOS INFORMATIVOS

1.1 Institución Educativa	: N°88040 “Las Palmas”
1.2 Área	Educación para el trabajo
1.3 Grado/ sección	4to de secundaria
1.4 Duración	3 horas
1.5 Fecha	02/09/18
1.6 Docente	Victoria López Guevara
1.7 Nombre de la sesión	Cosemos y armamos la falda

I.- APRENDIZAJES ESPERADOS

CAPACIDAD	INDICADORES DE DESEMPEÑO	CAMPO TEMATICO
Ejecución de procesos	-Utiliza adecuadamente medidas y adaptaciones para confeccionar el proyecto de la falda -Elabora un cuadro de medida y lo adapta para la confección de la falda	Gustos y costumbres para vestir en las diferentes regiones

II.- SECUENCIA DIDACTICA

MOMENTOS	Proceso didáctico del método instruccional	ESTRATEGIAS INSTRUCCIONALES	R.D	TIEMPO
INICIO	ESTRATEGIA PRE INSTRUCCIONALES	-Saludo -Se hace recordar el tema de la clase anterior -Se menciona el propósito: confección de la falda -La docente presenta un cuestionario de preguntas y responden con orden ¿Qué es una falda? ¿Qué partes tiene? ¿Qué pasos se siguen? ¿Qué importancia tiene en su elaboración	Voz Plumones Pizarra	20´
DESARROLLO	ESTRATEGIA CO INSTRUCCIONALES	-Escuchan las indicaciones para el desarrollo de la confección de su falda -Sacar su papel de molde y dibujan -Trazan la silueta del molde del diseño de la falda. - Sacan el molde y traza con la tiza todo el contorno del molde en tela -Cortan la tela usando la tijera especializada -Hilvanan la falda con hilo simple -Usan la máquina de coser simple, cosen todo el borde de lo hilvanado - Usan la máquina de remalle para un mejor acabado -Perfilan la falda dándoles acabado perfecto -Copian los pasos de la confección de la falda en su cuaderno y lo dibujan	Dialogo Papelotes Plumones Modulo Interactivo Laminas	80´
CIERRE	ESTRATEGIA POST INSTRUCCIONALES	-Participan de la meta cognición - Responden a preguntas orales -¿Qué aprendí de la falda? -¿Cómo me sentí? -Indagan sobre los procedimientos de la falda	Plumones paleógrafo	10

III.-EVALUACION

COMPETENCIA	CAPACIDADES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Identifica -Oferta y demanda en el proyecto de la confección de la falda	Gestión de procesos	Utiliza adecuadamente las medidas y adaptaciones en el proyecto de la confección de la falda	Lista de cotejo Guía de observación
Ejecución de procesos	Diagramación de operaciones y de procesos -Diseña tipos de tela para la confección de la falda	-Identifica las diferentes ofertas de telas que se encuentran en la localidad visitando los lugares más ceranos de la confección	Lista de cotejo

Docente del aula
Victoria López Guevara

FICHA DE INSTRUCCIONES PARA LA CONFECCION DE LA FALDA

TITULO	CONFECCION DE LA FALDA
METODO	INSTRUCCIONAL
ESTRATEGIAS INSTRUCCIONAL ES	PRE INSTRUCCIONALES
	La docente presenta un cuestionario de preguntas y responden con orden ¿Qué es una falda? ¿Qué partes tiene? ¿Qué pasos se siguen? ¿Qué importancia tiene en su elaboración
	COINSTRUCCIONALES
	-Escuchan las indicaciones para el desarrollo de la confección de su falda -Sacan su papel de molde y dibujan -Trazan la silueta del molde del diseño de la falda. - Sacan el molde y traza con la tiza todo el contorno del molde en tela -Cortan la tela usando la tijera especializada -Hilvanan la falda con hilo simple -Usan la máquina de coser simple, cosen todo el borde de lo hilvanado - Usan la máquina de remalle para un mejor acabado -Perfilan la falda dándoles acabado perfecto -Copian los pasos de la confección de la falda en su cuaderno y lo dibujan
	POS INSTRUCCIONALES
	Participan de la meta cognición - Responden a preguntas orales -¿Qué aprendí de la falda? -¿Cómo me sentí? -Indagan sobre los procedimientos de la falda



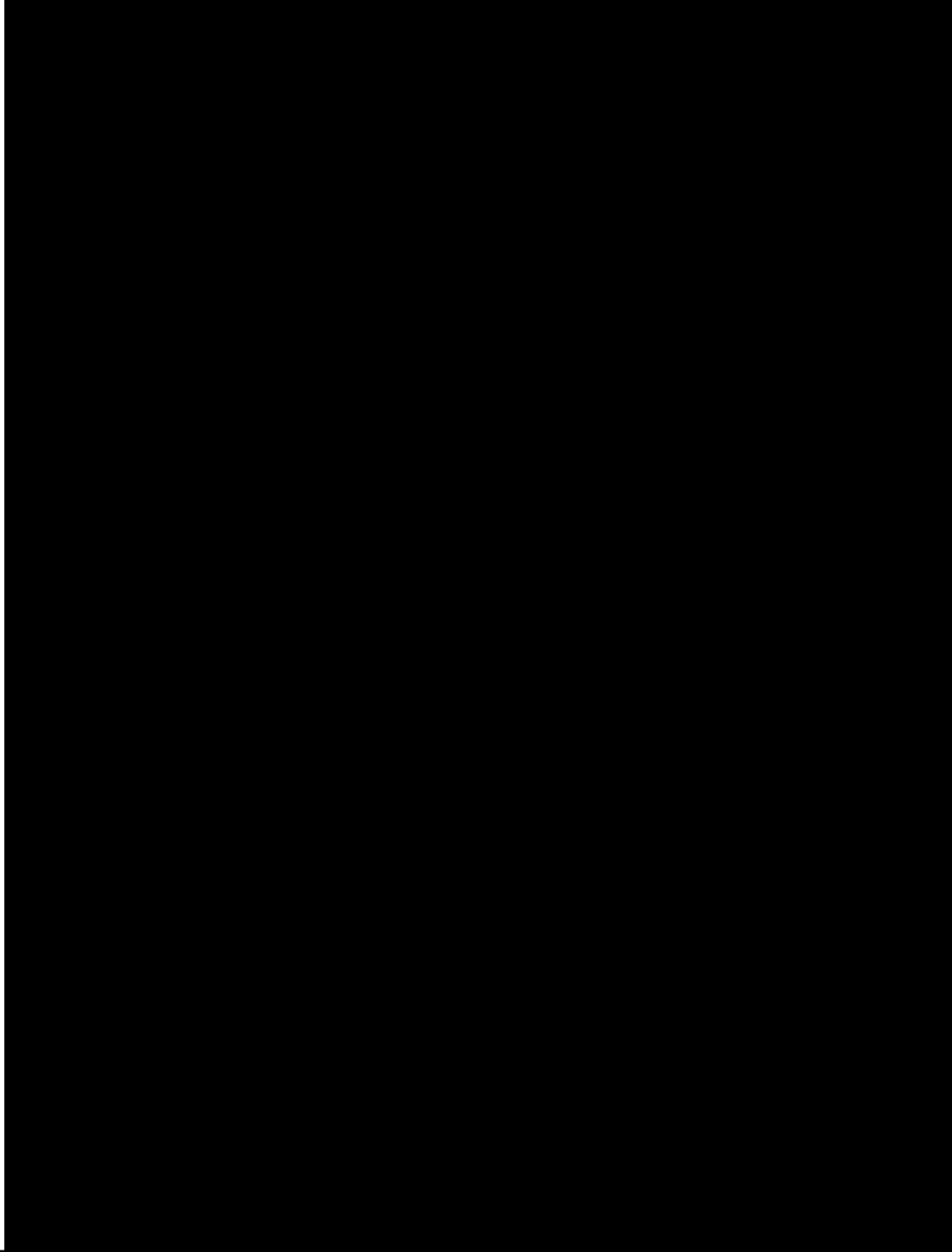
APLICACIÓN DEL METODO INTRUCCIONAL

LOS EMPRENDEDORES

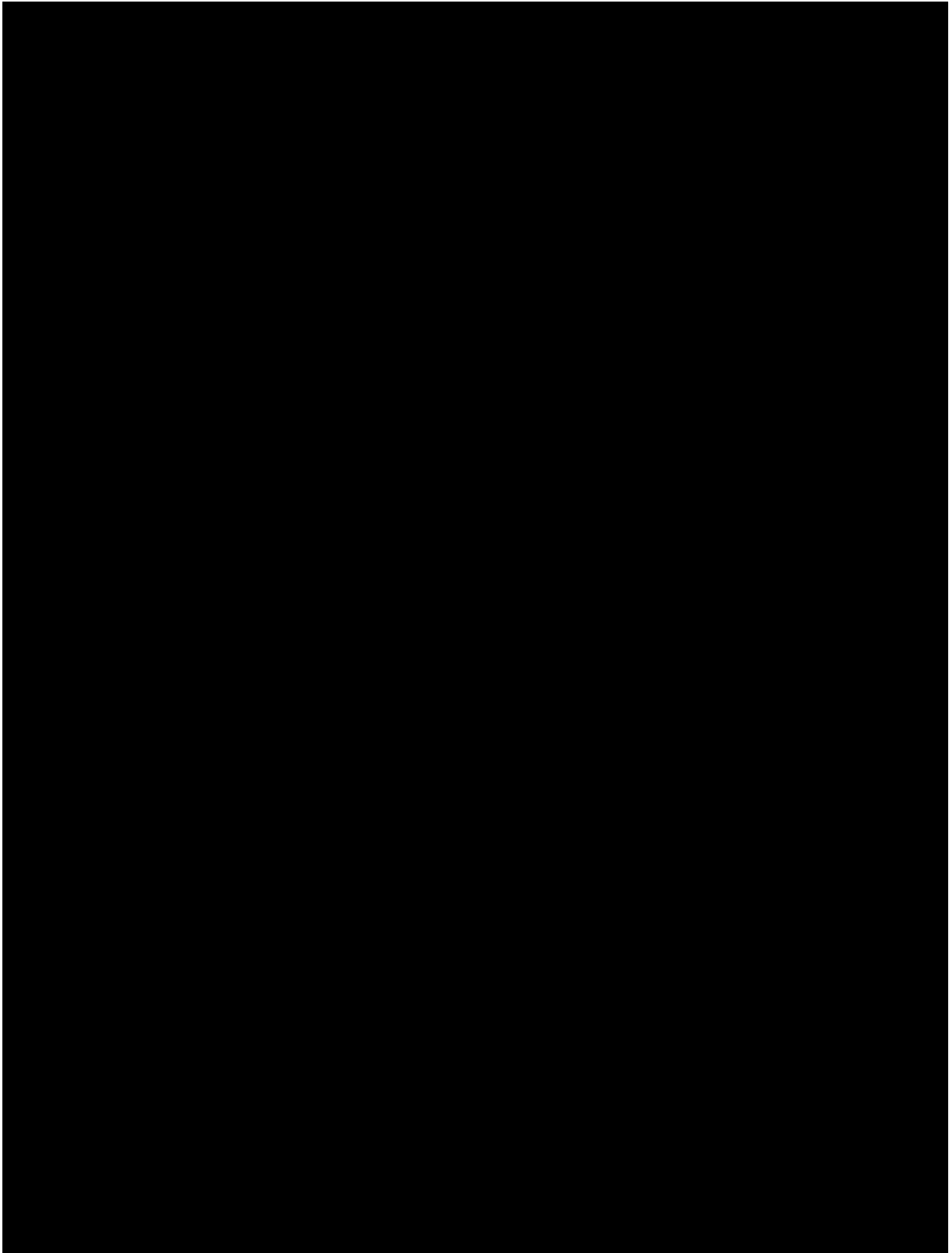
AUTOCONFIANZA
INICIATIVA
CREATIVIDAD
PERSEVERANCIA
TRABAJO EN EQUIPO
SENTIDO DE RESPONSABILIDAD



USANDO EL METODO INSTRUCCIONAL



Estudiante que está realizando patrones en short



Estudiantes que están realizando patrones en faldas

Estudiantes que están realizando patrones en short