

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN
FACULTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



T E S I S

**Metodología GIN - OIT para desarrollar habilidades emprendedoras en
jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de
Ciencias Empresariales, 2022**

Para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración

Autoras:

Bach. Anghela Mireya ARRIETA RIOS

Bach. Grees Devora ARIAS JANAMPA

Asesor:

Dr. Iván Bruno POMALAZA BUENDIA

Cerro de Pasco - Perú – 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN
FACULTA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



T E S I S

**Metodología GIN - OIT para desarrollar habilidades emprendedoras en
jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de
Ciencias Empresariales, 2022**

Sustentada y aprobada ante los miembros del jurado:

Dr. Humberto Rafael YUPANQUI VILLANUEVA
PRESIDENTE

Dr. César Wenceslao RAMOS INGA
MIEMBRO

Mag. Jannet Karim FUSTER GÓMEZ
MIEMBRO



INFORME DE ORIGINALIDAD N° 023-2023-UI/FACE-UNDAC

La Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión ha realizado el análisis con exclusiones en el Software Turnitin Similarity, que a continuación se detalla:

Presentado por:

Grees Devora ARIAS JANAMPA - Anghela Mireya, ARRIETA RÍOS.

Escuela de Formación Profesional

ADMINISTRACIÓN

Tipo de trabajo:

Tesis

Título del trabajo

Metodología GIN - OIT para desarrollar habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, 2022

Asesor:

Dr. Ivan Bruno Pomlaza Buendia

Índice de Similitud: **6%**

Calificativo

APROBADO

Se adjunta al presente el informe y el reporte de evaluación del software similitud.

Cerro de Pasco, 01 de Agosto de 2023.



Firmado digitalmente por:
CARDENAS SINCHE Jose
Antonio FAU 20154805048 soft
Motivo: Soy el autor del
documento
Fecha: 01/08/2023 18:18:38-0500

DOCUMENTO FIRMADO DIGITALMENTE
Dr. José Antonio CARDENAS SINCHE
DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN (e)

DEDICATORIA

El presente trabajo de Tesis lo dedicamos en primera instancia a Dios, ya que, gracias a nuestra fe espiritual, pudimos culminar satisfactoriamente nuestras actividades en la universidad y en apoyo de la familia.

A nuestros padres, que nos formaron como personas de bien y confiaron en nuestras capacidades y habilidades y nos brindaron su amor, guiaron nuestra formación profesional en estos años de estadía en la universidad.

A nuestros maestros quienes nos han formado en los conocimientos teóricos y prácticos de las ciencias de la administración y de la empresa; y por encaminarnos por el sendero del emprendimiento y éxito personal.

AGRADECIMIENTO

Fueron 5 años de mucha dedicación en el desarrollo de conocimientos y experiencias la que tuvimos en las aulas de la Escuela de Formación Profesional de Administración, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, desde inicio como estudiantes nuestro propósito estuvo centrado al aprendizaje de nuevos conceptos y teorías de las ciencias de la administración y de la empresa, la que hoy nos permitió irnos de las aulas fortalecidos en el uso de las herramientas e instrumentos de la ciencias de la administración y de la empresa, por todo ello **nuestra inmensa gratitud y reconocimiento a todos los profesores de las distintas disciplinas como marketing, planeamiento estratégico, desarrollo organizacional, gestión pública, emprendimiento de esta importante carrera profesional del país**, por todo ello, estamos seguros que llevaremos con sabiduría y compromiso el símbolo de ser administrador al servicio de la región Pasco y del país.

RESUMEN

A nivel mundial y latinoamericano, el Perú ha ocupado los primeros lugares en los índices de emprendimiento y emprendimiento, con un porcentaje de más del 40% de peruanos que pretenden emprender un negocio o empresa; emprendimientos comerciales que son promovidos por el sector privado y también por el sector público; En este contexto, juegan un papel importante estas iniciativas desde la universidad pública, que tiene como instrumento jurídico la Ley Universitaria N° 30220.

La presente investigación “Metodología GIN – OIT tuvo como objeto desarrollar habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, 2022”, que surgió como respuesta al espíritu de esta ley universitaria de promover el emprendimiento universitario desde la universidad; Por tanto, el objetivo de la investigación es evaluar cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022. El estudio de investigación utilizó como método específico el método universal, el método científico. el método hipotético deductivo, donde la investigación es de tipo aplicada, con un diseño preexperimental con pretest y postest, con una población de estudiantes del programa de administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, que son alrededor de 440 estudiantes, una muestra probabilística. Encontrando la significación bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es 0.000 menor que 0.05, se concluye rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras de los estudiantes universitarios de la carrera de Administración de Empresas. la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.

Palabras clave: Emprendimiento, emprendimiento empresarial, competencias emprendedoras.

ABSTRACT

At a global and Latin American level, Peru has occupied the first places in the entrepreneurship and entrepreneurship indices, with a percentage of more than 40% of Peruvians who intend to start a business or company; business ventures that are promoted by the private sector and also the public sector; In this context, these initiatives from the public university play an important role, which has the University Law No. 30220 as its legal instrument.

The present investigation "GIN - OIT Methodology to develop entrepreneurial skills in young university students of the Administration Program of the Faculty of Business Sciences, 2022", arises in response to the spirit of this university law to promote university entrepreneurship from the university; Therefore, the objective of the research is to evaluate how the GIN Method influences the entrepreneurial skills in young university students of the Administration Program of the Faculty of Business Sciences 2022. The research study used the universal method, the scientific method, as a specific method the hypothetical deductive method, where the research is of an applied type, with a pre-experimental design with pre-test and post-test, with a population of students from the administration program of the Faculty of Business Sciences, which are around 440 students, a probability sample. Finding the bilateral significance of the t-test for related samples is 0.000 less than 0.05, it is concluded, rejecting the null hypothesis and accepting the alternative hypothesis where the GIN Method significantly influences the entrepreneurial skills of university students from the Business Administration Program. the Faculty of Business Sciences 2022.

Keywords: Entrepreneurship, business entrepreneurship, entrepreneurial skills.

INTRODUCCIÓN

El estudio “Metodología GIN - OIT para desarrollar habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, 2022”, se inició con el problema de investigación ¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022?; estudio que permitió reconocer los conocimientos y habilidades emprendedoras de este grupo de interés de importancia en la generación de micro y pequeñas empresas, que contribuyen a la economía y productividad de la región Pasco y del país; asimismo, según resultados de la investigación se acepta la hipótesis alternativa que el método GIN que influye significativamente en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UNDAC.

La tesis, ha sido organizada en 4 capítulos, donde se precisa los contenidos en cada uno de los capítulos, y son como sigue: Capítulo I: se muestra el Planteamiento del Problema de Investigación; en la que, se describe la problemática objeto del estudio; se identifica el problema de investigación, se delimita la investigación, se formula el problema general y el problema específico, se describe el objetivo general y objetivos específicos, se fundamenta la justificación de la investigación y se precisa las limitaciones del estudio. El Capítulo II: contiene el Marco Teórico de la investigación; antecedentes, teorías, se describe los términos clave, la Hipótesis general y e hipótesis específicas, se caracterizan las variables, su operacionalización, así como, sus dimensiones e indicadores; en el Capítulo III: contiene la Metodología y Técnicas del estudio; el tipo de investigación, el método, diseño, la población o universo, finalmente se identifica la muestra, las técnicas investigativas e instrumentos de estudio de recolección de datos, permitiendo el proceso y análisis de datos, como el proceso estadístico, la selección,

validación y confiabilidad de los instrumentos de investigación y se considera a lo ético su aplicación al estudio y finalmente en el Capítulo IV: se muestran los resultados; como, la sistematización de los datos del trabajo de campo, evaluación e interpretación de resultados, la prueba de Hipótesis, la discusión de resultados; y al final se presentan las conclusiones, recomendaciones, y Anexos respectivamente.

Las Autoras.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Identificación y determinación del problema.....	1
1.2. Delimitación de la investigación.....	3
1.3. Formulación del problema	4
1.3.1. Problema general	4
1.3.2. Problemas específicos	4
1.4. Formulación de objetivos.....	5
1.4.1. Objetivo general	5
1.4.2. Objetivos específicos.....	5
1.5. Justificación de la investigación	5
1.6. Limitaciones de la investigación.....	7

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudio.....	8
2.2. Bases Teóricas - Científicas	11

2.2.1. Teoría del Emprendimiento.....	11
2.2.2. Métodos de Emprendimiento.....	12
2.3. Definición de Términos Básicos.....	15
2.4. Formulación de hipótesis.....	16
2.4.1. Hipótesis general.....	16
2.4.2. Hipótesis específicas.....	16
2.5. Identificación de la variable.....	17
2.6. Definición operacional de variables e indicadores.....	17

CAPITULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de Investigación.....	19
3.2. Nivel de Investigación.....	19
3.3. Método de la investigación.....	20
3.3.1. Método de Investigación.....	20
3.4. Diseño de investigación.....	20
3.5. Población y muestra.....	21
3.5.1. Población.....	21
3.5.2. Muestra de la Investigación.....	21
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	21
3.7. Selección, validación y confiabilidad del instrumento de investigación.....	22
3.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	22
3.9. Tratamiento estadístico.....	23
3.10. Orientación ética filosófica y epistémica.....	23

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Descripción del trabajo de campo	24
4.2. Presentación, análisis e interpretación de resultados obtenidos.....	24
4.2.1. Análisis Estadístico de Datos	25
4.2.2. El Perfil de Emprendedor de la Escuela de Administración - FACE.....	26
4.3. Prueba de hipótesis.....	72
4.3.1. Prueba de Hipótesis General	72
4.3.2. Prueba de las hipótesis Específicas	73
4.4. Discusión de Resultados	78

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variable, dimensiones e Indicadores	18
Tabla 2 Confiabilidad Alfa de Cronbach.....	25
Tabla 3 El Perfil de Emprendedor de la Escuela de Administración FACE	26
Tabla 4 Preparación para ser emprendedor	28
Tabla 5 Conocimiento de las características para ser un emprendedor	29
Tabla 6 Conocimiento sobre diversos tipos y campos del negocio	31
Tabla 7 Destreza para convertirme en emprendedor	32
Tabla 8 Contribuye a la generación de una idea de negocio exitoso.....	34
Tabla 9 Comprensión sobre la importancia de la idea de negocio	35
Tabla 10 Conocimiento de los elementos de una idea de negocio	37
Tabla 11 Creación de una lista de negocios exitosos	38
Tabla 12 Conocimiento sobre la elaboración de una lista de ideas de negocio.....	40
Tabla 13 Capacidad para crear ideas de negocio.....	42
Tabla 14 Identifica la idea de negocio más conveniente a aplicar	43
Tabla 15 Capacidad para elaborar una lista de ideas de Negocios Priorizadas	45
Tabla 16 Capacidad para identificar fuentes de información para Validar las Ideas de Negocio.....	46
Tabla 17 Capacidad para identificar Ideas de Negocio Idónea	48
Tabla 18 Habilidades Emprendedoras	50
Tabla 19 Dirección Orientada hacia el logro	51
Tabla 20 Habilidad para buscar Oportunidades de Negocio	53
Tabla 21 Responsabilidad de mis Actividades y Actos.....	54
Tabla 22 Persistencia y Capacidad para Enfrentar Problemas	56
Tabla 23 Habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio	57

Tabla 24 Habilidad para evaluar los riesgos del Negocio	59
Tabla 25 Habilidades Emprendedoras orientadas a la Planificación.....	61
Tabla 26 Habilidad para Planificar de forma Sistémica el Negocio.....	63
Tabla 27 Habilidad para buscar Información Relevante para el Negocio.....	64
Tabla 28 Habilidad para determinar Metas	66
Tabla 29 Habilidades Emprendedoras orientadas al Poder o la Influencia en otras personas	67
Tabla 30 Habilidad para persuadir y generar redes de Apoyo	69
Tabla 31 Autoconfianza para Iniciar un Negocio.....	71
Tabla 32 <i>Prueba t</i> para muestras relacionadas	73
Tabla 33 <i>Prueba t</i>	74
Tabla 34 <i>Prueba t</i>	75
Tabla 35 <i>Prueba t</i>	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 El Perfil de Emprendedor de la Escuela de Administración FACE.....	27
Figura 2 Preparación para ser Emprendedor	29
Figura 3 Conocimientos y características de un emprendedor desde el método GIN...	30
Figura 4 Conocimientos sobre diversos tipos y campos de negocios	32
Figura 5 Nivel de destreza para convertirme en emprendedor.....	33
Figura 6 Contribuye a la generación de una idea de negocio.....	35
Figura 7 Comprensión sobre la importancia de la idea de negocio.....	36
Figura 8 Conocimiento de los elementos de una idea de negocio.....	38
Figura 9 Creación de una lista de negocios exitoso	39
Figura 10 Conocimiento sobre la elaboración de una lista de ideas de negocio.....	41
Figura 11 Capacidad para crear ideas de negocio	43
Figura 12 Identifica la idea de negocio más conveniente a aplicar.....	44
Figura 13 Capacidad para elaborar una lista de ideas de negocios priorizadas	46
Figura 14 Capacidad para identificar fuentes de información para Validar las Ideas de Negocio.....	48
Figura 15 Capacidad para identificar Ideas de Negocio Idónea.....	49
Figura 16 Habilidades Emprendedoras	51
Figura 17 Método GIN	52
Figura 18 Habilidades para buscar Oportunidades de Negocio	54
Figura 19 Responsabilidad de mis Actividades y Actos	55
Figura 20 Persistencia y Capacidad para Enfrentar Problemas.....	57
Figura 21 Habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio	59
Figura 22 Habilidad para evaluar los riesgos del Negocio.....	61
Figura 23 Habilidades Emprendedoras orientadas a la Planificación	62

Figura 24 Habilidad para Planificar de forma Sistémica el Negocio	64
Figura 25 Habilidad para buscar Información Relevante para el Negocio	65
Figura 26 Habilidad para determinar Metas.....	67
Figura 27 Habilidades Emprendedoras orientadas al Poder o la Influencia en otras personas	68
Figura 28 Habilidad para persuadir y generar redes de Apoyo	70
Figura 29 Autoconfianza para Iniciar un Negocio	72

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Identificación y determinación del problema

El desarrollo de habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios, forma parte de las políticas y estrategias de varias universidades en distintos países del mundo, que ofrecen planes de promoción hacia el emprendimiento juvenil y programas de fomento emprendedor según Terán y Guerrero (2020), en innovación y emprendimiento empresarial a nivel de este sector, que generalmente, concluyen con una influencia positiva del programa al desarrollo de habilidades emprendedoras de jóvenes universitarios.

Los emprendimientos universitarios a nivel del país, en especial a nivel de las universidades públicas, tiene como base la Ley Universitaria 30220 (2014), en su artículo 52, que menciona sobre Incubadora de Empresas; donde a partir de ella en la universidad Peruana está facultada de manera implícita la promoción del emprendimiento empresarial; desde la actividad formativa, y prevé impulsar la iniciativa del estudiante hacia la creación de pequeñas y microempresas y de propiedad de los mismos, para lo cual, el Estado Peruano a través de la entidad

universitaria le corresponde facilitar la asesoría y uso de equipos, capacidad de sus instalaciones para que los estudiantes emprendan actividades empresariales y/o de negocios, desde la actividad académica y contexto formativo; donde lo relevante de organizaciones empresariales que se generen por los estudiantes reciban asesoría técnica y/o empresarial de parte de los docentes e incubadora de su universidad; y para ello tienen como base las normas y/o reglamentos de esta unidad de gestión, promoción y desarrollo del emprendimiento desde la universidad.

El emprendimiento universitario, en la UNDAC, constituye ya una agenda y actividad, que está tomando formalidad y protagonismo, por iniciativa institucional y de cada uno de sus programas, que poco a poco, está tomando relevancia e importancia, por las autoridades y directivos de esta institución universitaria; si bien el nuevo rol de la universidad constituye el de propiciar y promover la actividad de emprendimiento empresarial de los jóvenes universitarios, y aun considerando que esta acción de emprendimiento desde los jóvenes que constituye un riesgo, por las condiciones del entorno económico, social y político que vive el país; pese a ello se está encaminando la iniciativa empresarial, a través de la Incubadora de la universidad; a fin de contribuir al limitado conocimiento de emprendimiento empresarial universitario de los jóvenes y en especial de los jóvenes del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, que aún desconocen los instrumentos, herramientas y metodologías para diseñar e implementar su idea de empresa y de negocio; así como, en materia de formalización y gestión empresarial, a ello se suma, otros problemas que afrontan los estudiantes de este programa como; los limitados conocimientos y experiencias en emprendimiento empresarial y de negocios, limitada cultura

empresadora, limitada experiencia empresarial y/o vivencia; limitado espíritu e iniciativa empresarial.

En tanto, el año 2020, los estudiantes de este programa de estudios recibieron capacitación a través de diferentes organizaciones públicas y privadas, en materia de generación de ideas y planes de negocio, constitución y gestión de empresas, márketing, ventas, manejo de costos y precios, distribución, marca entre otros, que consideramos no son suficientes, por cuanto este sector académico de estudiantes conozcan y practiquen el manejo de instrumentos y herramientas como el GIN, ISUM, entre otros que contribuyan en una mejora de su aprendizaje y emprendan ideas de negocio y gestiones adecuadamente las empresas.

1.2. Delimitación de la investigación

a. Delimitación espacial

El ámbito geográfico de estudio se desarrolló en el distrito de Yanacancha, cuya entidad de investigación fue el Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la ciudad de Pasco en la provincia y región Pasco.

b. Delimitación temporal

El periodo de ejecución de la investigación tuvo lugar del 1 de setiembre del 2022 al 30 de noviembre del año 2022

c. Delimitación Social

Dada la naturaleza de la investigación, se tuvo participación un grupo de estudiantes elegidos de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, elegidos de acuerdo a un criterio de selección según recomendación de la metodología GIN – IMESUM de la OIT.

d. Delimitación conceptual

El trabajo de investigación tuvo su fundamentación en los conceptos de la Metodología GIN de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios, en el marco del objeto de estudio.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema general

¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?

1.3.2. Problemas específicos

- ¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?
- ¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?
- ¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?

1.4. Formulación de objetivos

1.4.1. Objetivo general

Evaluar cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022

1.4.2. Objetivos específicos

- Evaluar como el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022
- Evaluar como el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022
- Evaluar cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

1.5. Justificación de la investigación

Todo estudio de investigación en materia de justificación, requiere de una justificación teórica, como argumenta Hernández Sampieri (2018) en su obra metodología de la investigación científica, que fundamenta que una justificación constituye en describir las razones del por qué es importante la realización del trabajo de investigación, y los beneficios que tendrá como efecto de su realización, en un objeto de estudio determinado.

El estudio de investigación metodología GIN - OIT para desarrollar habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de

Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, constituye una oportunidad de investigación, en primer lugar, dado que, los jóvenes de dicho programa carecen de conocimientos, de capacidades, y habilidades en la generación de ideas de negocio, y el estudio mediante la aplicación de un programa o asistencia técnica especializada en la metodología GIN, asimismo, permitirá la motivación, identificación y desarrollo de habilidades emprendedoras y/o empresariales, ya que el emprendedor universitario necesita una idea clara del negocio que propone estudiar; así desde la universidad, estos jóvenes al generar una empresa y/o negocio podrán participar en forma activa en el desarrollo económico de su familia y de la localidad en la que residen.

a. Justificación Teórica. - La tesis representa un valor conceptual y teórico en el marco de la comprensión de la Metodología GIN - OIT y el desarrollar habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios; asimismo se profundiza en cuanto a las habilidades emprendedoras en el desarrollo de ideas de negocios, identificación de oportunidades de negocios, formulación de planes de negocios entre otros conceptos objeto del estudio.

b. Justificación Práctica.- La tesis, aplicada a un grupo de interés importante de la comunidad universitaria, en este caso de estudiantes del programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, permitió en primera instancia generar un espacio de motivación hacia el espíritu emprendedor del estudiante y el fortalecimiento de sus capacidades y habilidades emprendedoras desde el uso de determinadas capacidades y recursos desde la universidad, la misma que constituye en una oportunidad de iniciativa en lo jóvenes en la generación de ideas de negocios y realización de emprendimientos empresariales.

1.6. Limitaciones de la investigación

Dada, la continuidad de la pandemia del COVID 19, en primer lugar cabe indicar que la investigación se realizó en la modalidad virtual, los jóvenes estudiantes del Programa de Administración de la FACE – UNDAC, objeto de nuestro estudio, se encontraban el actividades académicas 2022 B; por lo cual, nuestro análisis se desarrollará dentro de este ciclo académico y durante los meses de agosto del año 2022 a noviembre del presente año 2022; asimismo, se tuvo limitaciones de acceso a la muestra de estudio en horas de clase, y acceso a la información, entre otros.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudio

Según Vargas & Campos (2011), en el estudio habilidades emprendedoras en jóvenes Zanatecanos, que tiene como objetivo evaluar las habilidades emprendedoras en jóvenes de la Universidad Pública de Zanatecas Fresnillo y Guadalupe, en base al desarrollo de programas de fomento emprendedor, cuya investigación fue tipo documental exploratoria y descriptiva experimental, el cual permitió recabar información del objeto de estudio, a una población de 15 años y más en la zona de estudio, para ello se utilizó el muestreo aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95%, que se aplicó en los alumnos que de las universidades seleccionadas, se aplicó como instrumento el cuestionario que permitió medir el desarrollo de las habilidades emprendedoras propios del inventario del Perfil Emprendedor del estudiante, el cual se aplicó a los alumnos antes de entrar al programa de fomento al desarrollo emprendedor. La hipótesis general fue: los programas de fomento emprendedor influyen de manera positiva al desarrollo de habilidades emprendedoras de los jóvenes; y específicas h1: Los programas de

fomento emprendedor influyen de manera positiva a la creación de empresas, h2

Los programas de fomento emprendedor influyen de manera positiva a que los egresados obtengan trabajo en puestos directivos o gerenciales; entre los resultados que se encontró son los siguientes: en materia de emprendedurismo, se identificó características como la formación de las actitudes e identificó las intenciones de los estudiantes hacia la creación de empresas, se evaluó diferentes programas de fomento emprendedor; se dio una propuesta de un modelo teórico conceptual., que aporta que todo emprendedor es la persona que genera el cambio, y se refiere a personas que asumen riesgos, empresarias, innovadoras; el emprendedor desarrolla capacidades y habilidades como creador de empresas, genera empleo, impuestos, ingresos, activa el ciclo económico, desarrolla productos y servicios necesarios para su entorno y como líder de una organización forma parte de alguna empresa, desarrolla herramientas que mejoran y aumentan el nivel de productividad y competitividad de la organización; en suma al hablar de emprendedores, hace referencia tanto a nivel de los empresarios y empleados capaces de lograr mejoras significativas en sus centros laborales y ayudando a mejorar la competitividad de éstas organizaciones.

El estudio de investigación Impacto del Programa Jóvenes a la obra, en el nivel económico de jóvenes pobres, en la Región la Libertad Periodo: enero a diciembre de 2014., el objetivo es determinar el impacto del Programa Jóvenes a la obra, en el nivel económico de jóvenes pobres, en la región en estudio, el estudio usó el método teórico inductivo – deductivo, y se ejecutó el análisis socioeconómico a 27 jóvenes participantes del programa, para establecer si el diseño del plan de negocio impactó en la mejora de su calidad de vida, y luego en base a estos resultados plantear estrategias que permita mejorar el programa

jóvenes a la obra; cuyo método de investigación es cualitativa, de nivel de investigación descriptiva – comparativa, la muestra se realizó a 27 jóvenes pobres de la población de 80 jóvenes emprendedores beneficiados con un capital semilla participantes en el programa del año 2013, pertenecientes al ámbito de residencia urbana y rural, se usó como técnica la encuesta como instrumento la guía de cuestionario y la entrevista a los jóvenes emprendedores pobres, cuya hipótesis es el programa jóvenes a la obra incrementa el nivel económico de los jóvenes pobres de la región en estudio. En cuanto a los resultados se encontró que los jóvenes pobres de la Región la Libertad durante el periodo de enero a diciembre del 2013 fue una población que cumplió con los requisitos del programa seleccionados según su perfil, de beneficiarios pobres, aptos para la generación de empleo e ingresos, asimismo, se encontraron algunos factores clave de vivencia de los jóvenes, como vivienda, educación, integrantes de la familia, ingresos laborales, condición civil, desempleo, desmotivación en la búsqueda de empleo, si tienen conocimiento de su negocio, y tienen la intención de crear un negocio o empresa entre otros. También se diseñó el plan del programa jóvenes a la obra, en la que se consideró talleres de capacitación en GIN-ISUN, por la Universidad de Piura y UNMSM.; dicho programa nacional jóvenes a la obra dentro de su meta de la capacitación de autoempleo emprendedor juvenil cumplió con capacitar los módulos GIN-ISUN a 400 jóvenes para desarrollar y fortalecer sus aptitudes emprendedoras e iniciar su propio negocio, quienes a través de un concurso capital semilla 80 jóvenes lograron ejecutar planes de negocio, cumpliendo de esta forma su meta al 100% generando autoempleo para los jóvenes pobres como señala Valverde Flores (2017).

2.2. Bases Teóricas - Científicas

2.2.1. Teoría del Emprendimiento.

De acuerdo a Eduardo Terán y Guerrero (2020), en la investigación Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones muestra diversas teorías de emprendimiento, clasifican dichas teorías en cuatro corrientes de investigación, que explican el fenómeno del emprendedor desde diferentes perspectivas teóricas y/o corrientes: Teorías de Emprendimiento Económico, Teorías de Emprendimiento Psicológico, Teorías de Emprendimiento Sociológico y Teorías de Emprendimiento de la Gestión Empresarial. A continuación, mostramos los principales postulados de las teorías.

i) las teorías del emprendimiento desde el punto de vista económico que están conformadas por las teorías: la teoría clásica y neoclásica, Teoría de Schumpeter de la innovación, Teoría de Mark Casson, Teoría de Papanek y Harris, Teoría de Harvard School, Teoría de ajuste de Kirzner, Teoría del beneficio de Knight, Teoría del equilibrio de mercado de Hayek.- las mencionadas teorías sobre emprendimiento exploran los factores económicos que mejoran el comportamiento del emprendedor (Simpeh, 2011)., Es decir, intentan encontrar explicación al vínculo entre el espíritu emprendedor y las ganancias de la empresa (Terán-Yépez, 2018)., ii) Las Teorías del emprendimiento desde el punto de vista psicológico: Teoría de los Rasgos de personalidad, Teoría de Control, Teoría de la necesidad de logro, y la teoría del ingenio personal.- las teorías psicológicas el nivel de análisis es el emprendedor como individuo (Chu, 1998). Estas teorías enfatizan las características personales que definen el emprendimiento afirmando que ciertos atributos actitudinales y psicológicos diferencian a los emprendedores de los no emprendedores y a los emprendedores exitosos de los que no lo son (Landstrom,

1998; Mohanty, 2006). iii) Las Teorías Sociológicas. - teorías sociológicas como: Teoría de las creencias religiosas, Teoría de la oferta emprendedora, Teoría del cambio social, Teoría de Hoselitz, Teoría de Stoke, Teoría Antropológica, que se centran en el contexto social, cultural y religioso (Terán Yépez, 2018), en otras palabras, el nivel de análisis es tradicionalmente el origen, desarrollo, costumbres y creencias de la comunidad (Landstrom, 1998; Mohanty, 2006). Teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la gestión empresarial, como la Teoría basada en oportunidades, Teorías basadas en los recursos, Teoría del capital financiero y liquidez, Teoría del capital social o de la red social, y la Teoría del emprendimiento del capital humano.- identifican a la explotación de oportunidades y de recursos como los detonantes del fenómeno emprendedor (Simpeh, 2011), asegurando que la búsqueda de oportunidades (Stevenson & Harmeling, 1990) y el acceso a los recursos financieros, de capital social y de capital humano (Davidsson & Honig, 2003) mejora la capacidad de los emprendedores para la gestión empresarial:

2.2.2. Métodos de Emprendimiento.

La autora Marcela Salinas (2021) evaluó seis métodos de emprendimiento: el Modelo de Negocio, Plan de Negocios, Bricolaje, Efectuación, Design Thinking y Lean Startup : da una propuesta de metodología de emprendimiento en la solución de problemas sociales estudió 6 métodos de emprendimiento: i) El primer método es del Modelo de Negocio y su Diseño.- que se constituye en una herramienta conceptual que conforma un conjunto de elementos y relaciones que expresan la lógica de un negocio, que expresan un valor que una empresa ofrece a sus clientes, que integra una arquitectura de la firma, y red de aliados que le permite crear, promocionar y entregar este valor y su capital relacional que generan flujos

de ingresos sostenibles y rentable; el modelo de negocio tiene tres componentes: aliados estratégicos, proveedores y tercerización y Stakeholders. Como sostiene Joyce y Paquin el lienzo de modelo de negocio (2016); ii) El segundo método el Plan de Negocios. - en inglés business plan, relacionado por distintos autores con la planeación estratégica (Koh, 2019), que consiste en un documento escrito que contiene la descripción de la situación actual y la situación futura de una empresa en las áreas, idea del negocio, administración, producción, mercadeo, finanzas, etc. Como resume Mansoori los componentes del plan de negocios en los siguientes seis puntos 1) definir la idea de negocio y desarrollar su misión, 2) fijar metas y objetivos, 3) construir la estrategia que permita alcanzar los objetivos de desempeño, 4) identificar los recursos necesarios y establecer un plan de adquisición y alocación, 5) implementar y ejecutar la estrategia, y 6) evaluar desempeño, revisar la situación e iniciar los ajustes correctivos (Mansoori, 2017, pág. 23).,iii) El Tercer Método el Bricolaje.- este método de emprendimiento, consiste en la adaptación emprendedora de un concepto antiguo de origen francés, que valora la capacidad de una persona de usar los recursos disponibles para resolver problemas o sacar ventaja de oportunidades del entorno mercado., como menciona Baker y Nelson (2005, págs. 334 -336) el lema “siempre hacer que suceda con cualquier cosa que se tenga a la mano”., que representa una acción fuerte y asumir el compromiso con la solución de problemas y aprovechamiento de oportunidades., uso y combinación de los recursos para el logro de nuevos propósitos, que consideran artefactos físicos, habilidades o ideas., en la investigación se incluyó la improvisación como componente del bricolaje por su estrecha relación por la forma de cómo los emprendimientos se desarrollan en la vida real, iv)el cuarto método la Efectuación.- que consiste en la búsqueda de tener

control sobre el ambiente de manera endógena, a manera de “dar forma al entorno”, que se enfoca en usar los recursos disponibles del medio para aprovechar las oportunidades de emprendimiento del entorno. Sarasvathy (2001) considera que el proceso de efectuación se inicia con el análisis individual del emprendedor que le permite responder las preguntas: ¿Quién soy?, ¿Qué se?, y ¿a quién conozco?, y cuatro principios fundamentales de la efectuación (Sarasvathy, 2001, pág. 252): Perdidas aceptables más que ingresos esperados, Alianzas estratégicas más que análisis de la competencia, Explotar las contingencias más que explotar el conocimiento previo y Controlar un futuro impredecible más que intentar predecir uno certero., entre otros autores destacan comportamientos en el proceso de efectuación por parte de emprendedores como: adaptar las acciones de emprendimiento a recursos que se tienen a la mano, construir sobre las redes que se dispone de contactos e identificación de oportunidades, cambio sustancial en el producto o servicio en materia de emprendimiento (principio de experimentación), responder a las oportunidades no planeadas a medida que se presentan (principio de contingencias), llegar a acuerdos con clientes, proveedores y organizaciones antes de haber desarrollado el producto, entre otros., v) el método quinto es el Design thinking.- este método del diseñador consiste en hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible” (Brown, 2008, pág. 4)., y lo que se espera de un diseñador es lograr que los productos puedan satisfacer de mejor manera las necesidades de los usuarios o clientes, Tim Brown parte el proceso en tres etapas: la Inspiración, ideación e implementación, catalogadas como las técnicas a utilizar para “pensar como un diseñador”, donde las etapas sugeridas por esta Escuela de diseño de Stanford considera una guía práctica para la aplicación de design thinking como: a) Empatizar: Ponerse en la

situación del usuario, b) Definir: usar los resultados de la etapa anterior para formular hipótesis sobre el usuario y sus necesidades c) Idear: Generar ideas de diseño que responden a las necesidades identificadas en el perfil de usuario definido y d) Prototipar: Construir una versión lo más sencilla posible que precise las ideas del proceso anterior., vi) Lean Startup.- método de emprendimiento desarrollado por Eric Ries que considera un enfoque a conocer las necesidades del cliente a través de poner en acción versiones muy sencillas del producto, que en el caso de esta metodología llaman MVP (minimum viable product), en un ciclo de construir – medir – aprender, que consiste en construir un MVP, medir sus resultados y aprender de los resultados, cuyo ciclo se aplica con el propósito objetivo de probar las dos hipótesis fundamentales: 1) el producto resuelve las necesidades de los clientes, 2) El modelo de negocio puede crecer.

2.3. Definición de Términos Básicos

Metodología GIN.- La metodología GIN que significa genere su idea de negocio, representa un programa de capacitación y entrenamiento para emprendedores que tienen la iniciativa de emprender un negocio, y que ponen a prueba ideas potenciales de emprendimiento empresarial en base a la creatividad, motivación, y por descubrimiento de oportunidades del mercado., este programa GIN se complementa con el programa de capacitación Inicie Su Negocio (ISUN) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ya que, los jóvenes emprendedores requieren contar con ideas claras de negocios que permitan ser empresarios en el país que requiere aportes a la economía y producción nacional.

Habilidades Emprendedoras. - describen el nivel de competencia de un emprendedor, que le permita alcanzar y lograr objetivos y metas. Las cuales pueden ser aptitudes, destrezas o capacidades innatas, pero también se pueden

desarrollar en la vida practica y experiencia en el entorno empresarial. Se aprenden y forman parte del comportamiento y a las acciones cotidianas que se van formando a través de la prueba y el error.

Emprendedor. - Según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, señala que Emprendedor es aquella persona que emprende con acción dificultosas y riesgosa. El emprendedor inicia acciones innovadoras, mientras que el empresario, está involucrado a las empresas, un emprendedor no puede ser un buen empresario, sin embargo, un empresario no necesariamente es un emprendedor, aun siendo conocidos que existen casos de emprendedores empresarios de éxito como Steve Jobs, Bill Gates, Michael Dell.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.

2.4.2. Hipótesis específicas

H1 El método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.

H2 El Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

H3. El Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022

2.5. Identificación de la variable

Variable de Estudio: X: MÉTODO GIN

Indicadores:

X1: Preparación para ser emprendedor

X2: Contribuye a la generación de una idea de negocio exitoso

X3: Crea una lista de negocios exitosos

X4: Identifica la idea de negocio más conveniente a aplicar

Variable de Estudio Y: HABILIDADES EMPRENDEDORAS

Indicadores:

Y1: Dirección orientada hacia el logro

Y2: Habilidades emprendedoras orientadas a la planificación

Y3: Habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas

2.6. Definición operacional de variables e indicadores

Las variable dependiente e independiente se muestran en seguida que contienen, como se evidencia en la Tabla N° 1.

Tabla 1
Variable, dimensiones e Indicadores

VARIABLES Y SUBVARIABLES	Dimensiones	INDICADORES
Método GIN	Parte I – Preparación para ser un emprendedor ¿Está Ud. listo para ser un emprendedor?	Identificar qué se necesita para ser un emprendedor
		Explicar los diversos tipos y campos de negocio
		Evaluar su disposición para convertirse en emprendedores.
	Parte II – Contribuye a la generación de una idea de negocio exitoso ¿Qué contribuye a generar una idea de negocio exitoso?	Explicar por qué es importante una idea de negocio
		Identificar los cinco elementos de una idea de negocio.
	Parte III – Crea una lista de negocios exitoso ¿Cómo crear una lista de ideas de negocios exitosos?	Explicar por qué se necesita una lista de ideas
		Identificar formas de crear ideas
	Parte IV – Identifica la idea de negocio más conveniente a aplicar ¿Cuál idea de negocio es la más conveniente aplicar?	Hacer una lista corta de las ideas de negocio con mayor potencial
		Obtener información adicional para validar las ideas
		Utilizar un Análisis FODA para identificar la idea de negocio más adecuada
Habilidades emprendedoras	Dirección orientada hacia el logro	Búsqueda constante de nuevas oportunidades
		Compromiso con las actividades que realiza
		Persistencia y capacidad para enfrentar problemas
		Exigir eficiencia y calidad
		Evaluar riesgos
	Orientadas a la planificación	Planificación sistémica
		Búsqueda de información
		Fijación de metas
	Orientadas al poder o la influencia en otras personas	Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo
Autoconfianza		

Fuente: resultado de la investigación

CAPITULO III

METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de Investigación

De acuerdo a Tafur e Izaguirre (2014). Considera la naturaleza del objeto de estudio, la investigación es de tipo aplicada, por la cual ha permitido resolver el problema de estudio, el mismo que constituyó uno de los propósitos de la investigación, como señala Hernández y Mendoza (2018); en su libro metodología de investigación.

3.2. Nivel de Investigación

La investigación de tipo aplicada, corresponde el nivel de investigación relacional - explicativo, que consistió en evaluar u observar los cambios en la variable dependiente, por efecto de aplicación de la variable independiente; es decir, permitió medir, la aplicación del método GIN de cómo influye en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales; como indica a Sampieri (2014) .

3.3. Método de la investigación

3.3.1. Método de Investigación

En la investigación se utilizó en primera instancia el método científico como método general que contienen postulados, reglas y normas para la realización del estudio y para la solución de problemas; este método consistió en un conjunto de procedimientos que se sirven de técnicas e instrumentos que permitió examinar el problema identificado en la mencionada investigación tal como señala Bernal (2010), y como método específico se utilizó el método hipotético deductivo que permitió realizar la prueba de las hipótesis, realizando para ello, la aplicación de la deducción lógica, que permitió plantear las conclusiones, los mismos que fueron confrontados con la realidad de los hechos.

3.4. Diseño de investigación

Para el estudio de aplicación de la metodología GIN para desarrollar habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UNDAC, se utilizó, el diseño de investigación experimental, y como diseño específico el preexperimental con pre prueba y post prueba; así denominada según Tafur e Izaguirre (2014); un diseño experimental clásico, en la que se cuenta con un solo grupo de estudio, cuyos elementos de la muestra son estudiantes; que tienen las mismas características y/o son homogéneas, guardan una identidad, los cuales, se aplicó un tratamiento experimental (capacitación), y finalmente se aplicó la posprueba, finalmente se evaluó la diferencia entre la primera prueba (pre prueba o pre test) y la segunda (post prueba o post- test). Si apreciamos una diferencia significativa entre el grupo que fue capacitado y el mismo grupo de control, se

deduce que la variable independiente influye y/o es la causa de la modificación de la variable dependiente.

Diseño. - Grupo A → Pre test O1 → Estudio (X) → Pos-test

3.5. Población y muestra

3.5.1. Población

La población para el presente estudio se considerará a todos los estudiantes de la Escuela de Formación Profesional de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, matriculados en el semestre académico 2022 B; que alrededor fueron 440 estudiantes.

3.5.2. Muestra de la Investigación

La muestra para la presente investigación fue elegida de forma no probabilístico, y considerando la recomendación de la metodología de GIN de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se eligieron 20 estudiantes como tamaño de muestra de la Escuela de Formación Profesional de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UNDAC, y para la elección del elemento de la muestra se consideró las siguientes características: a) estudiantes que estén cursando el II y IV semestre del periodo académico 2022 B, con intención, iniciativa y decisión de realización de un emprendimiento empresarial.

Por tanto, la Muestra quedó definida así: Muestra, $n = 20$ estudiantes.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó en el estudio fue la observación, de acuerdo al diseño que fue preexperimental, y el instrumento la observación estructurada, en la cual permitió administrar un tratamiento o estímulo en la preprueba, y posprueba; para la aplicación del mencionado instrumento se coordinó con los representantes

de la institución, el que permitió su aplicación, con el conocimiento informado de cada uno de los estudiantes.

3.7. Selección, validación y confiabilidad del instrumento de investigación

Toda selección, validación, evaluación y evaluación de la confiabilidad del instrumento de investigación (formulario de observación), se realizó en concordancia a la naturaleza del objeto de estudio, y teniendo en cuenta las actividades académicas de los estudiantes del Programa de Estudios de Administración. La mencionada validación y su respectiva confiabilidad del instrumento se sujetó a la evaluación de juicio de expertos; tesis que muestra las variables, sus dimensiones y con sus respectivos indicadores, los mismos que han sido diseñados en base a la Metodología GIN de la Organización Internacional del Trabajo.

3.8. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Para la obtención o recolección de datos e información en la investigación se procedió a precisar los procedimientos específicos, el cual, se ajustó a la naturaleza de la programación de actividades académicas de la institución en estudio y luego se pasó a precisar el instrumento, el cual tuvo que crearse y diseñarse, para el entorno virtual de actividad académica que se encontraba el Programa de Estudio de Administración. De esta forma en el desarrollo de la tesis se logró tener condiciones favorables en la obtención y procesamiento de datos, en el marco del alcance de los objetivos y probar las hipótesis que se formuló, respondiendo a los problemas de investigación, como señala Tafur Portilla en su libro Como Hacer un proyecto de Investigación (2014) . Para el análisis de datos se utilizó las herramientas de la estadística

3.9. Tratamiento estadístico

Para el tratamiento estadístico de datos, se realizó un procedimiento estadístico de datos, que consiste en instrumentos, que integró un conjunto de métodos que nos permitió evidenciar el comportamiento de los datos, cuantitativo o cualitativos; por tanto, la estadística descriptiva nos mostró las frecuencias absolutas como relativas, los histogramas, diagramas, así como, las tablas que permitieron ordenar los datos, entre otros. Este tratamiento estadístico a través de su análisis permitió evaluar los resultados y realizar la prueba de hipótesis, para finalmente llegar a conclusiones muy relevantes.

3.10. Orientación ética filosófica y epistémica

De acuerdo a Cesar Bernal (2010) en el texto Metodología de Investigación, la ética en la ciencia se fundamenta como la conciencia que versa sobre las ideologías y de base de la moral. Así como, destaca que en esta tendencia de la sociedad del desarrollo del conocimiento y de la información, la ética se constituye en la base del comportamiento humano desde el valor ético como persona individual o como parte de una organización. Por tanto, la investigación se realizó por las investigadoras en el ámbito del conocimiento del emprendimiento y aplicación del método GIN de emprendimiento la OIT, y constituye una investigación con originalidad, elaborada de forma creativa.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Descripción del trabajo de campo

La investigación de tipo aplicada y de intervención en el entorno virtual se ha realizado a nivel de los estudiantes de la Escuela de Formación Profesional de Administración, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, de la provincia de Pasco. Donde la unidad muestral de análisis estuvo representada por estudiantes del II y IV Ciclo del semestre académico 2022 B, del Programa de Estudios de Administración. A quienes se aplicó una pre prueba de evaluación, luego se capacitó en el Método GIN de emprendimiento y luego de la intervención se aplicó una post prueba.

4.2. Presentación, análisis e interpretación de resultados obtenidos

En seguida se muestra la evaluación y análisis de resultados producto del trabajo de campo realizado.

4.2.1. Análisis Estadístico de Datos

4.2.1.1. Datos estadísticos válidos.

Considerando las características de la investigación, se identificó que no hubo sesgos o errores sistemáticos en la recolección de datos, por el diseño de investigación elegido, los criterios de investigación de selección en la obtención de la muestra fueron mediante el método GIN de la OIT, las mediciones de un antes y después, finalmente permitió evaluar y registrar datos para medir las variables y dimensiones.

4.2.1.2. Confiabilidad de los Datos

Analizado la prueba de Alfa de Cronbach en cada una de las sub variables o dimensiones se obtuvo como resultados un coeficiente de 0,845 en la investigación, producto de la factorización, ver la Tabla N° 2.

Tabla 2

Confiabilidad Alfa de Cronbach

Alfa de Cron Bach	N° de elementos
0,854	5

Fuente: resultados de la investigación

4.2.1.3. Normalidad de los datos elegidos

A fin de precisar si los datos de la muestra elegida son normales para una prueba de hipótesis confiable se halló la normalidad de los datos para el presente estudio de investigación, realizado en el objeto de estudio, es decir, a nivel de los estudiantes del programa de administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UNDAC, por tanto se procedió el uso de paramétricos de normalidad de Shapiro-Wilk aplicado a muestras menores a 50; el resultado evidencia un resultado de ,000, lo que significa que los datos son normales, ver tabla N° 3.

Tabla 3

Pruebas de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
PRETEST	,720	20	,000
POSTEST	,611	20	,000

Fuente: resultados de la investigación.

4.2.2. El Perfil de Emprendedor de la Escuela de Administración - FACE**4.2.2.1. Variable x Método GIN**

En esta variable el Método GIN se considera el análisis de la preparación para ser un emprendedor, es decir si los estudiantes del Programa de Administración de la FACE están listos para ser un emprendedor, si contribuyen a la generación de ideas de negocios exitosos, si crean una lista de negocios exitosos e identifican la idea de negocio más conveniente a aplicar, ver Tabla N° 3.

Tabla 3

El Perfil de Emprendedor de la Escuela de Administración FACE

		Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	10%
	Bajo	60%
	Aceptable	30%
	Alto	0%
	Muy Alto	0%
Postest	Muy Bajo	0%
	Bajo	0%
	Aceptable	20%
	Alto	60%
	Muy Alto	20%

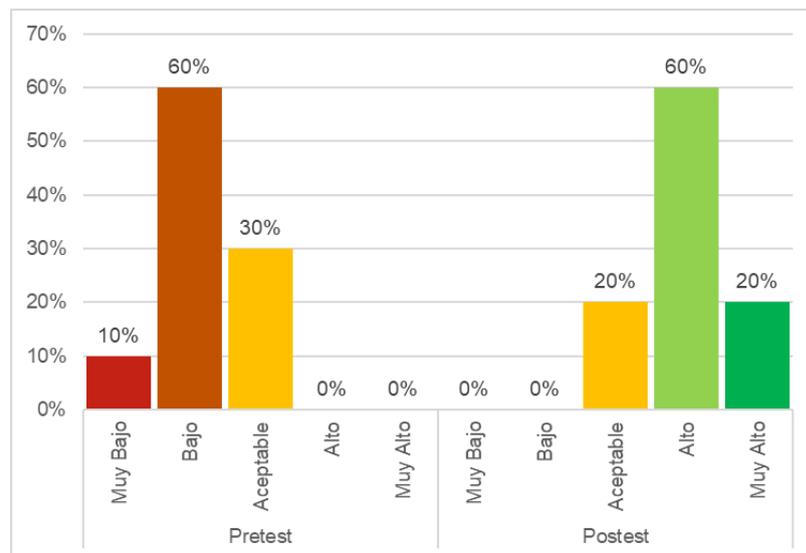
Fuente. - resultado de la investigación

Interpretación. - En la tabla 3, figura 1, se visualiza a los participantes al inicio de la aplicación del método GIN, en el pretest el 60% tuvo una calificación baja de conocimiento del método GIN y un 30% que

su conocimiento del Método GIN fue aceptable; sin embargo, en el post test se puede observar que el 60% de los participantes manifestó que tiene un conocimiento alto del método GIN, así mismo el 20% manifiesta que tiene un conocimiento muy alto del método GIN. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una acumulación de participantes en la calificación Bajo-Aceptable pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto – Muy Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable.

Figura 1

El Perfil de Emprendedor de la Escuela de Administración FACE



a. Dimensión 1: PREPARACIÓN PARA SER EMPRENDEDOR

En esta dimensión se considera el nivel de preparación para ser emprendedor, es decir identificar qué se necesita para ser un emprendedor, explicar los diversos tipos y campos de negocio y evaluar su disposición para convertirse en emprendedores, ver tabla N° 4 siguiente.

Tabla 4

Preparación para ser emprendedor

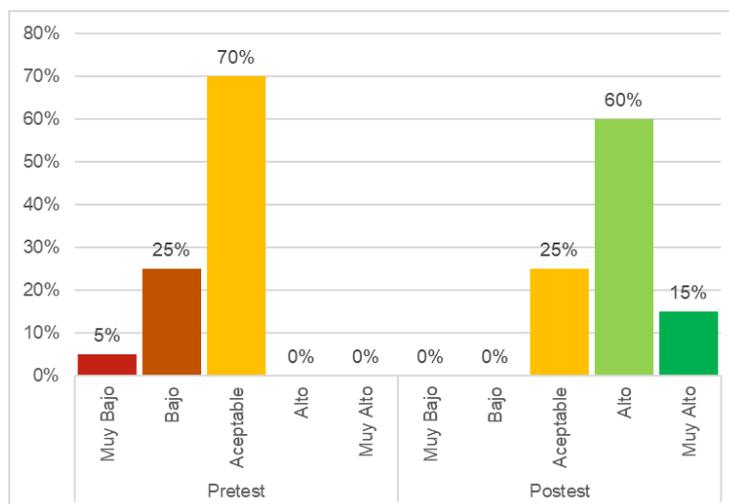
		Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	5%
	Bajo	25%
	Aceptable	70%
	Alto	0%
	Muy Alto	0%
Posttest	Muy Bajo	0%
	Bajo	0%
	Aceptable	25%
	Alto	60%
	Muy Alto	15%

Fuente: resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 4 y figura 2 se puede visualizar de los participante al inicio la aplicación sobre Preparación para ser emprendedor, en el pretest el 70% tuvo una calificación Aceptable de conocimiento de Preparación para ser emprendedor y un 25% que su conocimiento de Preparación para ser emprendedor es Bajo; sin embargo en el post test se puede observar que el 60% tiene un conocimiento alto de Preparación para ser emprendedor, así mismo el 25% manifiesta que tiene un conocimiento aceptable de Preparación para ser emprendedor. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una acumulación de participantes en la calificación Aceptable -Bajo pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto – Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación Preparación para ser emprendedor del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable.

Figura 2

Preparación para ser Emprendedor



a.1 Nivel de Conocimiento de las características para ser un Emprendedor

En el presente ítem se identifica qué se necesita para ser un emprendedor, el cual está orientado a el nivel de conocimiento como una de las características fundamentales del emprendedor, ver la tabla N° 5.

Tabla 5

Conocimiento de las características para ser un emprendedor

Nivel de conocimiento de las características para ser un emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	1	5%
	Bajo	7	35%
	Aceptable	12	60%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	6	30%
	Alto	10	50%
	Muy Alto	4	20%

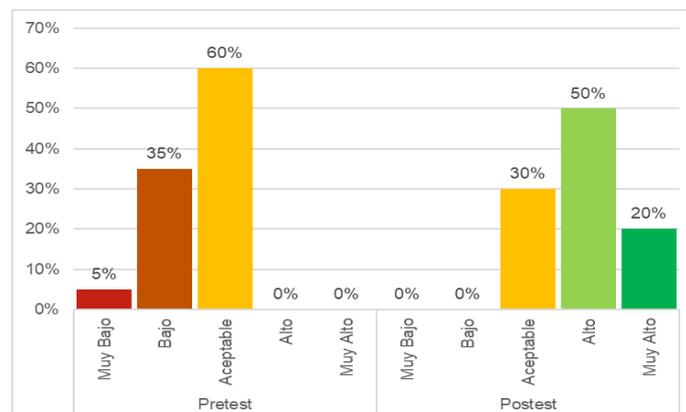
Fuente. - resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 5 y figura 3 se visualiza a los participante al inicio en la evaluación sobre el Nivel de conocimiento de las

características para ser un emprendedor, en el pretest 12 participantes que representa el 60% tuvo una calificación Aceptable del nivel de conocimiento de las características para ser un emprendedor y 7 participantes que representa un 35% tuvo una calificación Bajo del nivel de conocimiento de las características para ser un emprendedor; sin embargo en el post test se puede observar que 10 participantes que representa el 50% manifestó que tienen un conocimiento alto del nivel de conocimiento de las características para ser un emprendedor, así mismo 6 personas que representa el 30% manifiesta que tiene un conocimiento Aceptable del método GIN. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una acumulación de participantes en la calificación Aceptable-Bajo pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto – Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable del nivel de conocimiento de las características para ser un emprendedor

Figura 3

Conocimientos y características de un emprendedor desde el método GIN



a.2 Nivel de Conocimiento sobre diversos Campos del Negocio

En el presente ítem se explica los diversos tipos y campos de negocio

desde la apreciación del emprendedor, ver tabla N° 6.

Tabla 6

Conocimiento sobre diversos tipos y campos del negocio

Nivel de conocimiento sobre diversos tipos y campos del negocio			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	1	5%
	Bajo	10	50%
	Aceptable	9	45%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	8	40%
	Alto	12	60%
	Muy Alto	0	0%

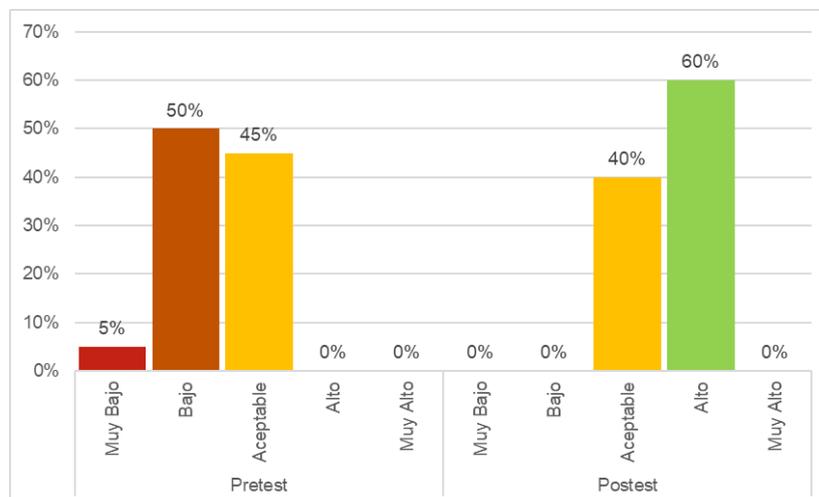
Fuente. - resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 6 y figura 4 se visualiza a los participantes al inicio en la evaluación sobre el conocimiento sobre diversos tipos y campos de negocio, en el pretest 10 participantes que representa el 50% tuvo una calificación Bajo sobre los conocimientos de diversos tipos y campos del negocio, y 9 participantes que representa un 45% tuvo una calificación Aceptable sobre los conocimientos de diversos tipos y campos del negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 12 participantes que representa el 60% manifestó que tienen un conocimiento alto del nivel de conocimiento sobre los diversos tipos y campos del negocio, así mismo 8 personas que representa el 40% manifiesta que tiene un conocimiento Aceptable sobre los diversos tipos y campos del negocio. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una acumulación de participantes en la calificación Bajo-Aceptable pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto – Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable del nivel de conocimiento sobre los diversos tipos y campos del

negocio.

Figura 4

Conocimientos sobre diversos tipos y campos de negocios



a.3 Destrezas para convertirse en emprendedor

En el presente ítem se evalúa en el grupo de estudiantes de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, respecto a su disposición para convertirse en emprendedor en el marco del desarrollo de sus destrezas, ver tabla N° 7.

Tabla 7

Destreza para convertirme en emprendedor

Nivel de destreza para convertirme en emprendedor		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	6	30%
	Aceptable	14	70%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	3	15%
	Alto	14	70%
	Muy Alto	3	15%

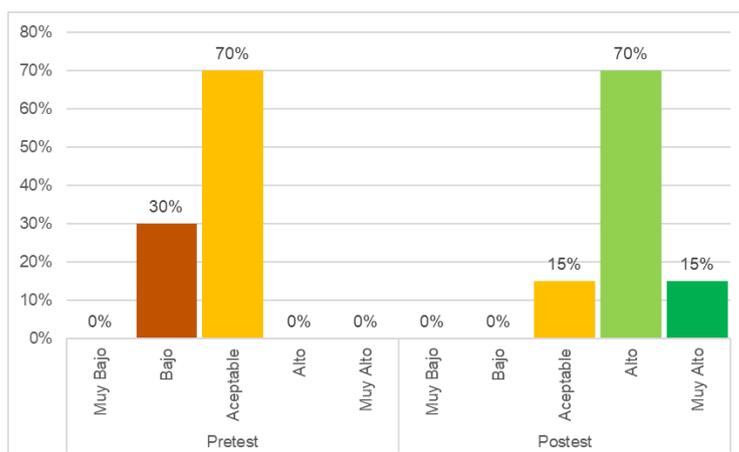
Fuente: resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 7 y figura 5 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el nivel de destreza

para convertirse en emprendedor, en el pretest 14 participantes que representa el 70% tuvo una calificación Aceptable sobre el nivel de destreza para convertirse en emprendedor, y 6 participantes que representa un 30% tuvo una calificación Bajo sobre el nivel de destreza para convertirse en emprendedor; sin embargo en el post test se puede observar que 14 participantes que representa el 70% manifestó que tienen el nivel de destreza para convertirse en emprendedor, así mismo 3 estudiantes que representa el 30% manifiesta que tiene el nivel de destreza para convertirse en emprendedor. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una acumulación de participantes en la calificación Aceptable-Bajo pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable- Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable sobre el nivel de destreza para convertirse en emprendedor.

Figura 5

Nivel de destreza para convertirme en emprendedor



b. Dimensión 2.- CONTRIBUYE A LA GENERACIÓN DE UNA IDEA DE NEGOCIO EXITOSO

En este acápite luego de la evaluación de los participantes se explica por qué es importante una idea de negocio, y se identifica los cinco elementos de una idea de negocio ver tabla N° 8.

Tabla 8

Contribuye a la generación de una idea de negocio exitoso

		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	3	15%
	Bajo	10	50%
	Aceptable	7	35%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	3	15%
	Alto	14	70%
	Muy Alto	3	15%

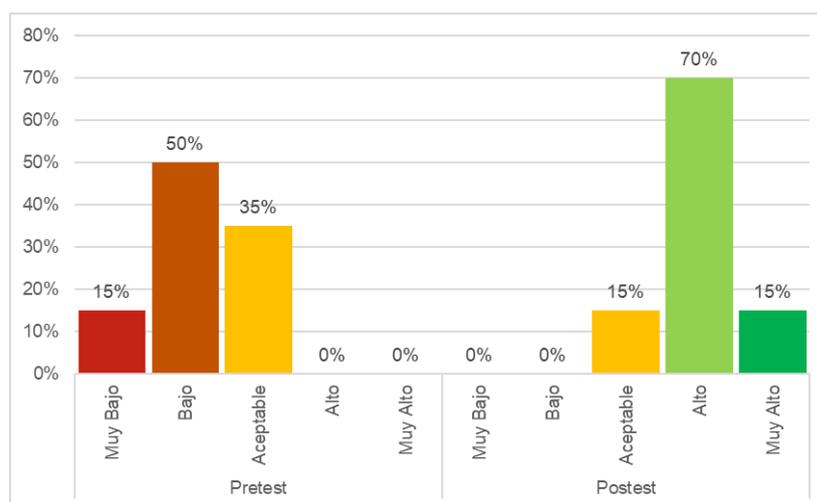
Fuente: resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 8 y figura 6 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre la contribución a la generación de una idea de negocio exitoso, en el pretest 10 participantes que representa el 50% tuvo una calificación Bajo sobre si contribuye a la generación de una idea de negocio exitoso, y 7 participantes que representa un 35% tuvo una calificación Aceptable a que el participante contribuyó a una idea de negocio exitoso; sin embargo en el post test se puede observar que 14 participantes que representa el 70% manifestó que tienen que el participante contribuyó a una idea de negocio exitoso, así mismo 3 estudiantes que representa el 30% manifiesta a que el participante contribuyó a una idea de negocio exitoso. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una acumulación de participantes en la calificación Bajo - Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación

en el post test de Aceptable - Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante contribuye a una idea de negocio exitoso.

Figura 6

Contribuye a la generación de una idea de negocio



b1. Comprensión sobre la importancia de la idea de negocio

En este acápite luego de la evaluación de los participantes se explica el nivel de comprensión del participante sobre la importancia de la idea de negocio, ver tabla N° 9.

Tabla 9

Comprensión sobre la importancia de la idea de negocio

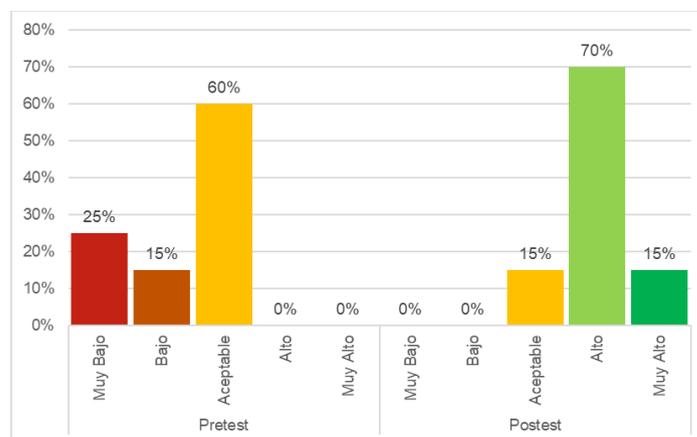
Nivel de comprensión sobre la importancia de la idea de negocio			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	5	25%
	Bajo	3	15%
	Aceptable	12	60%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	3	15%
	Alto	14	70%
	Muy Alto	3	15%

Fuente. - Resultados de la investigación.

Interpretación.- En la tabla 9 y figura 7, se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el nivel de comprensión sobre la importancia de la idea de negocio, en el pretest 12 participantes que representa el 60% tuvo una calificación Aceptable sobre el nivel de comprensión sobre la importancia de la idea de negocio, y 5 participantes que representa un 25% tuvo una calificación Muy Bajo a que el participante tenga una comprensión sobre la importancia de la idea de negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 14 participantes que representa el 70% manifestó tener una comprensión Alto sobre la importancia de la idea de negocio, así mismo 3 estudiantes que representa el 15% manifiesta tener una comprensión Aceptable sobre la importancia de la idea de negocio. Es preciso también manifestar que en el pre test se tuvo una evaluación de participantes en la calificación Aceptable – Muy Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable - Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante comprende la importancia de una idea de negocio.

Figura 7

Comprensión sobre la importancia de la idea de negocio



b2. Identifica los cinco elementos de una idea de negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se explica si el estudiante, identifica los cinco elementos de una idea de negocio, ver tabla N° 10.

Tabla 10

Conocimiento de los elementos de una idea de negocio

Nivel de conocimiento de los elementos de una idea de negocio			
	Frecuencia	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	1	5%
	Bajo	8	40%
	Aceptable	11	55%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	11	55%
	Alto	6	30%
	Muy Alto	3	15%

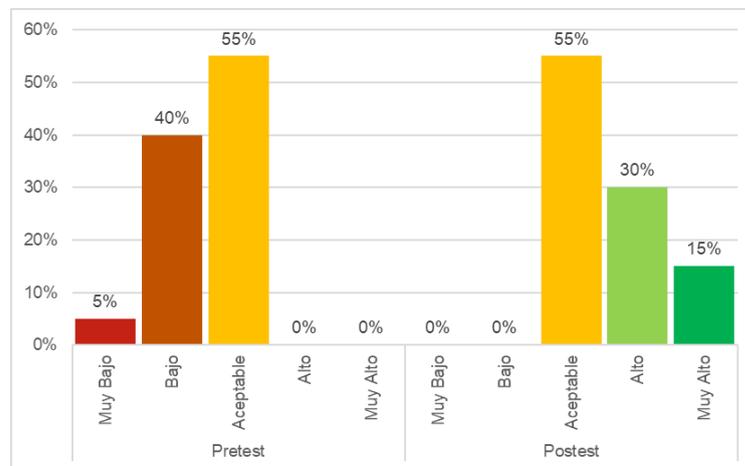
Fuente.- resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 10 y figura 8, se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el Conocimiento de los elementos de una idea de negocio, en el pretest 11 participantes que representa el 55% tuvo una calificación Aceptable sobre el conocimiento de los elementos de una idea de negocio, y 8 participantes que representa un 40% tuvo una calificación Bajo respecto a que los participantes tienen conocimiento de los elementos de una idea de negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 11 participantes que representa el 55% manifestó tener una comprensión Aceptable sobre contar con el conocimiento de los elementos de una idea de negocio, así mismo 6 estudiantes que representa el 30% manifiesta tener un conocimiento de los elementos de una idea de negocio, calificándolo como Alto. Es preciso así

manifiestar que en el pre test se tuvo una evaluación de participantes en la calificación Aceptable – Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable - Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene conocimientos de los elementos de una idea de negocio.

Figura 8

Conocimiento de los elementos de una idea de negocio



c. Dimensión 3 CREA UNA LISTA DE NEGOCIOS EXITOSOS

En este acápite luego de la evaluación de los participantes se precisa si los participantes crean una lista de negocios exitosos, y obtienen información adicional para validar las ideas de emprendimiento, ver tabla N° 11.

Tabla 11

Creación de una lista de negocios exitosos

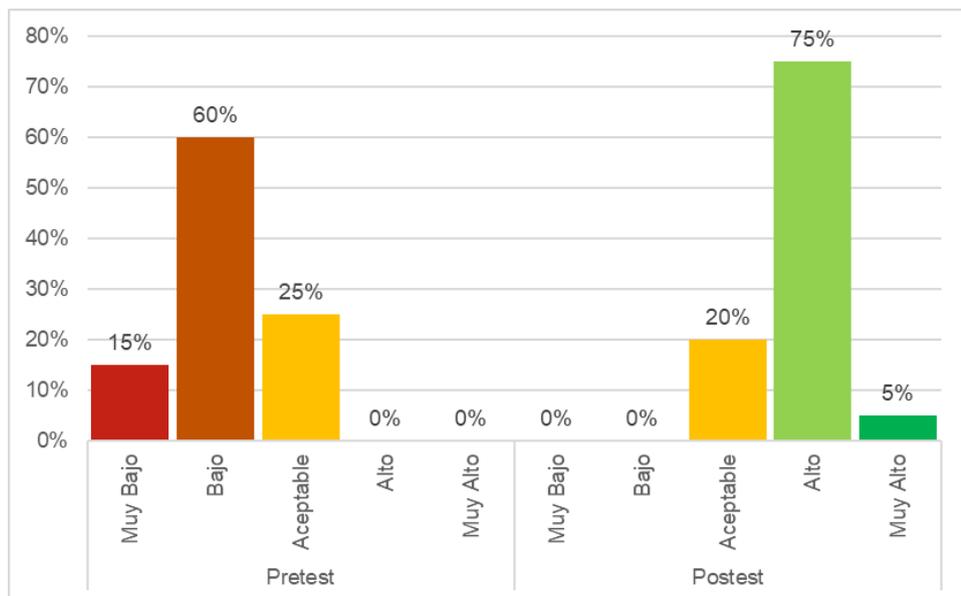
	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	15%
	Bajo	60%
	Aceptable	25%
	Alto	0%
	Muy Alto	0%
Posttest	Muy Bajo	0%
	Bajo	0%
	Aceptable	20%
	Alto	75%
	Muy Alto	5%

Fuente. - resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 11 y figura 9 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre la Creación de una lista de negocios exitosos, en el pretest e 60% tuvo una calificación Bajo sobre la Creación de una lista de negocios exitosos, y un 25% tuvo una calificación Aceptable a que el participante desarrolla una Creación de una lista de negocios exitosos; sin embargo en el post test se puede observar que 75% manifestó que tiene una calificación Alto que el participante contribuyó a la Creación de una lista de negocios exitosos, así mismo 20% manifiesta a que el participante contribuyó a la Creación de una lista de negocios exitosos. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo - Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable - Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante contribuyó a la Creación de una lista de negocios exitosos.

Figura 9

Creación de una lista de negocios exitoso



c1. Nivel de Conocimiento sobre la elaboración de la lista de ideas de negocio

En este acápite se expresa el nivel de conocimientos sobre la elaboración de la lista de ideas de negocio, que manifestaron los participantes, ver tabla N° 12.

Tabla 12

Conocimiento sobre la elaboración de una lista de ideas de negocio

Nivel de conocimiento sobre la elaboración de la lista de ideas de negocio			
	Frecuencia	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	2	10%
	Bajo	10	50%
	Aceptable	8	40%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	13	65%
	Alto	5	25%
	Muy Alto	2	10%

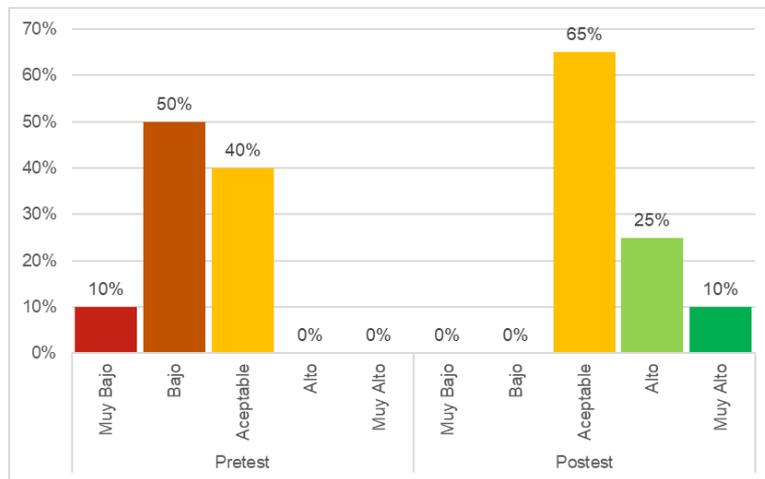
Fuente.- resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 12 y figura 10 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el nivel de conocimientos sobre la elaboración de una lista de ideas de negocio, en el pretest el 50% tuvo una calificación Bajo sobre el nivel de conocimiento sobre la elaboración de una lista de negocios, y un 40% tuvo una calificación Aceptable a que el participante que tiene conocimientos sobre la elaboración de una lista de negocios; sin embargo en el post test se puede observar que 65% manifestó tener una calificación Aceptable de tener conocimientos sobre la elaboración de un alista de ideas de negocio, así mismo el 25% manifestó que el participante manifestó tener el nivel de conocimientos sobre la elaboración de una lista de ideas de negocio. Es

preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo - Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable - Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante consideró tener el nivel de conocimiento adecuado sobre la elaboración de una lista de ideas de negocio.

Figura 10

Conocimiento sobre la elaboración de una lista de ideas de negocio



c2. Nivel de Capacidad para Crear Ideas de Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se muestra el nivel de capacidad de los participantes para crear ideas de negocio, ver tabla N° 13.

Tabla 13
Capacidad para crear ideas de negocio

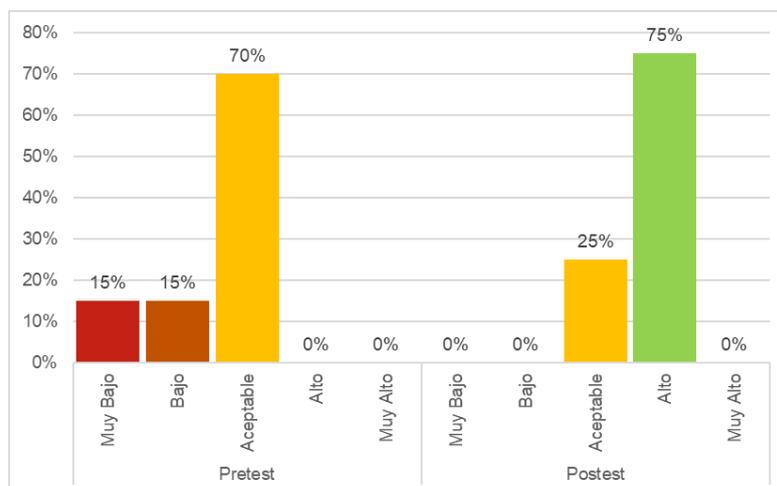
Nivel de capacidad para crear ideas de negocio			
	Frecuencia	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	3	15%
	Bajo	3	15%
	Aceptable	14	70%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	5	25%
	Alto	15	75%
	Muy Alto	0	0%

Fuente.- resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 13 y figura 11 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el nivel de capacidad para crear ideas de negocio, en el pretest el 70% tuvo una calificación Aceptable sobre el nivel de capacidad para crear ideas de negocio, y un 15% tuvo una calificación Bajo a que el participante tiene el nivel de capacidad para crear ideas de negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 75% manifestó tener una calificación Alto de tener el nivel de capacidad para crear ideas de negocio, así mismo el 25% manifestó una calificación Aceptable de tener el nivel de capacidad para crear ideas de negocio. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante consideró contar con el nivel de capacidad para crear ideas de negocio.

Figura 11

Capacidad para crear ideas de negocio



d. Dimensión 4.- IDENTIFICA LA IDEA DE NEGOCIO MÁS CONVENIENTE A APLICAR

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se muestra que el participante identifica la idea de negocio más conveniente, ver Tabla N° 14.

Tabla 14

Identifica la idea de negocio más conveniente a aplicar

	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	15%
	Bajo	50%
	Aceptable	35%
	Alto	0%
	Muy Alto	0%
Posttest	Muy Bajo	0%
	Bajo	0%
	Aceptable	45%
	Alto	40%
	Muy Alto	15%

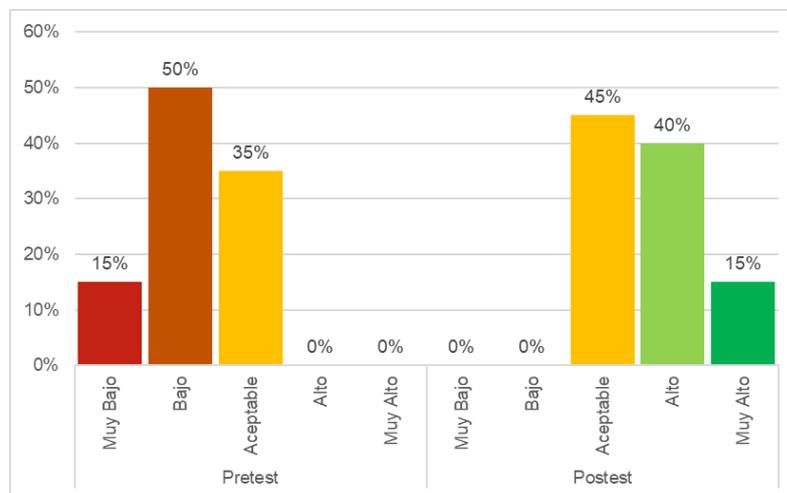
Fuente. - Resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 14 y figura 12 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre la identificación de ideas de negocio más conveniente a aplicar, en el pretest el 50% tuvo una calificación

Bajo sobre la identificación de ideas de negocio más conveniente a aplicar, y un 35% tuvo una calificación Aceptable a que el participante identifica ideas de negocio más convenientes a aplicar; sin embargo en el post test se puede observar que 45% manifestó tener una calificación Aceptable de identificación de ideas de negocio más conveniente a aplicar, así mismo el 40% manifestó una calificación Alto de tener la identificación de ideas de negocio más conveniente a aplicar. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo-Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable-Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante identifica ideas de negocio más conveniente a aplicar.

Figura 12

Identifica la idea de negocio más conveniente a aplicar



d1. Nivel de capacidad para elaborar una Lista de Ideas de Negocio

Priorizadas

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se muestra el nivel de capacidad para elaborar una lista de negocios priorizadas, ver Tabla N° 15

Tabla 15

Capacidad para elaborar una lista de ideas de Negocios Priorizadas

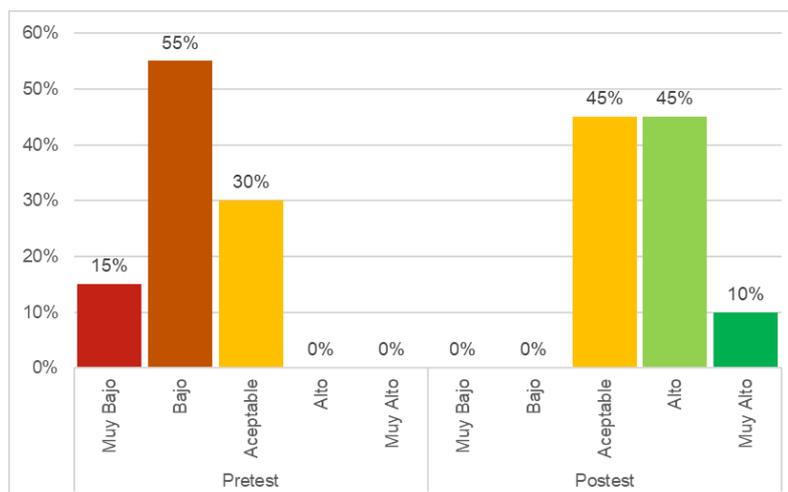
Nivel de capacidad para elaborar una lista de ideas de negocio priorizadas			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	3	15%
	Bajo	11	55%
	Aceptable	6	30%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	9	45%
	Alto	9	45%
	Muy Alto	2	10%

Fuente.- resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 15 y figura 13 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el nivel de capacidad para elaborar una lista de negocios priorizadas, en el pretest el 55% tuvo una calificación Bajo sobre el nivel de capacidad para elaborar una lista de negocios priorizadas, y un 30% tuvo una calificación Aceptable a que el participante tiene el nivel de capacidad para elaborar una lista de negocios priorizadas; sin embargo en el post test se puede observar que 45% manifestó tener una calificación Aceptable de contar con el nivel de capacidad para elaborar una lista de negocios priorizadas, así mismo el 45% manifestó una calificación Alto el nivel de capacidad para elaborar una lista de negocios priorizadas. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo-Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable-Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante cuenta con el nivel de capacidad para elaborar una lista de negocios priorizadas.

Figura 13

Capacidad para elaborar una lista de ideas de negocios priorizadas



d2. Nivel de Capacidad para identificar fuentes de información para Validar las Ideas de Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se muestra el nivel de capacidad para identificar fuentes de información para validar ideas de negocio, ver Tabla N° 16.

Tabla 16

Capacidad para identificar fuentes de información para Validar las Ideas de Negocio

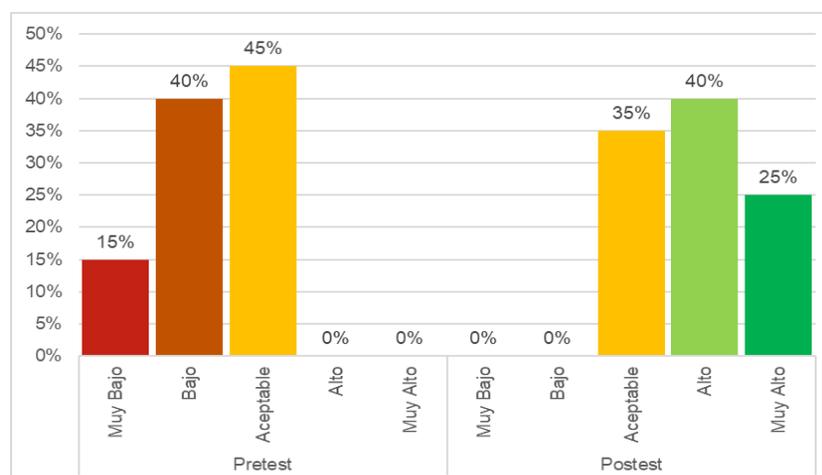
Nivel de capacidad para identificar fuentes de información para validar las ideas de negocio			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	3	15%
	Bajo	8	40%
	Aceptable	9	45%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	7	35%
	Alto	8	40%
	Muy Alto	5	25%

Fuente.- resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 16 y figura 14 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el nivel de capacidad para identificar fuentes de información para validar ideas de negocio, en el pretest el 45% tuvo una calificación Aceptable sobre el nivel de capacidad para identificar fuentes de información para validar ideas de negocio, y un 45% tuvo una calificación Aceptable a que el participante tiene el nivel de capacidad para identificar fuentes de información para validar ideas de negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 40% manifestó tener una calificación Alto de contar el nivel de capacidad para identificar fuentes de información para validar ideas de negocio, así mismo el 35% manifestó una calificación Aceptable tener la capacidad para identificar fuentes de información para validar ideas de negocio. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante cuenta con el nivel de capacidad para identificar fuentes de información para validar ideas de negocios.

Figura 14

Capacidad para identificar fuentes de información para Validar las Ideas de Negocio



d3. Nivel de Capacidad para identificar y evaluar la Idea de Negocio

Idónea

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se muestra el nivel de capacidad para identificar y evaluar la idea de negocio idónea, ver Tabla N° 17.

Tabla 17

Capacidad para identificar Ideas de Negocio Idónea

Nivel de capacidad para identificar y evaluar la idea de negocio idónea			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	3	15%
	Bajo	8	40%
	Aceptable	9	45%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	12	60%
	Alto	6	30%
	Muy Alto	2	10%

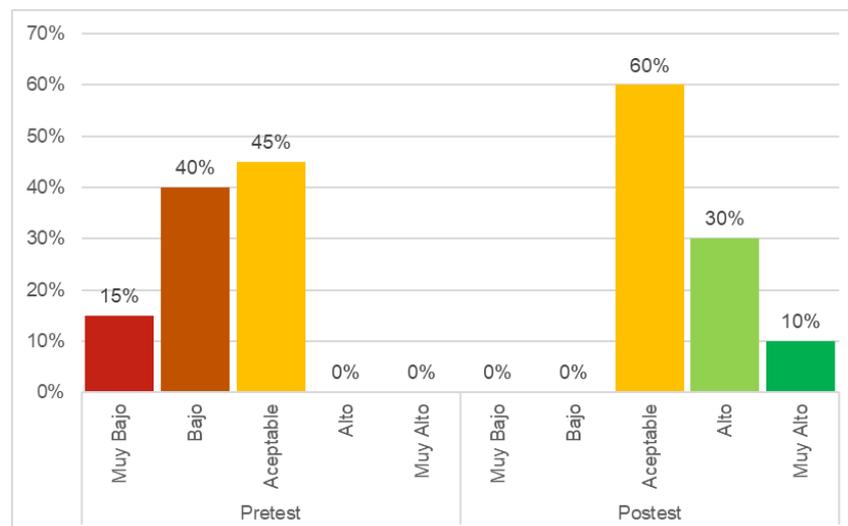
Fuente.- resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 17 y figura 15 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre el nivel de capacidad para

identificar y evaluar la idea de negocio idónea, en el pretest el 45% tuvo una calificación Aceptable sobre el nivel de capacidad para identificar y evaluar la idea de negocio idónea, y un 40% tuvo una calificación Bajo a que el participante tiene el nivel de capacidad para identificar y evaluar la idea de negocio idónea; sin embargo en el post test se puede observar que 60% manifestó tener una calificación Aceptable de contar el nivel de capacidad para identificar y evaluar la idea de negocio idónea, así mismo el 30% manifestó una calificación Alto de tener la capacidad para tener el nivel de capacidad para identificar y evaluar la idea de negocio idónea. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable-Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante cuenta con el nivel de capacidad para identificar y evaluar la idea de negocio idónea.

Figura 15

Capacidad para identificar Ideas de Negocio Idónea



4.2.1.2. Variable HABILIDADES EMPRENDEDORAS

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se muestra las habilidades emprendedoras, ver Tabla N° 18.

Tabla 18

Habilidades Emprendedoras

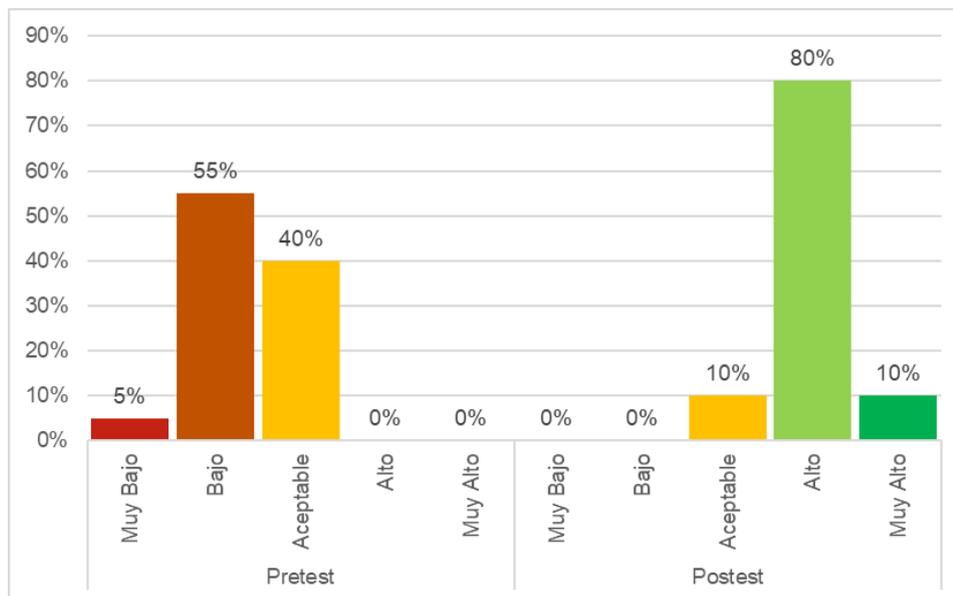
		Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	5%
	Bajo	55%
	Aceptable	40%
	Alto	0%
	Muy Alto	0%
Postest	Muy Bajo	0%
	Bajo	0%
	Aceptable	10%
	Alto	80%
	Muy Alto	10%

Fuente. - resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 18 y figura 16 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre las habilidades emprendedoras, en el pretest el 55% tuvo una calificación Bajo sobre las habilidades emprendedoras, y un 40% tuvo una calificación Aceptable a que el participante tiene las habilidades emprendedoras; sin embargo en el post test se puede observar que 80% manifestó tener una calificación Alto de contar con las habilidades emprendedoras, así mismo el 10% manifestó una calificación Aceptable de tener las habilidades emprendedoras. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo-Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante cuenta con habilidades emprendedoras.

Figura 16

Habilidades Emprendedoras



a. Dimensión 1 DIRECCIÓN ORIENTADA HACIA EL LOGRO

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se muestra la dirección orientada al logro, ver Tabla N° 19.

Tabla 19

Dirección Orientada hacia el logro

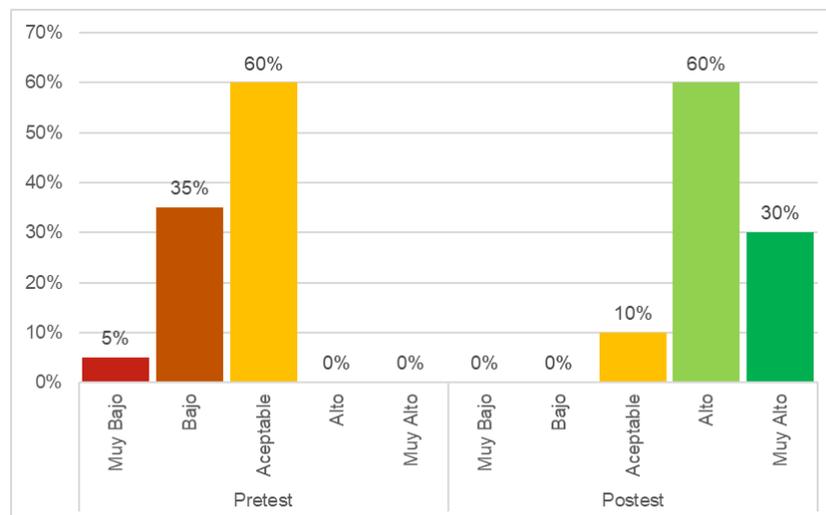
	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	5%
	Bajo	35%
	Aceptable	60%
	Alto	0%
	Muy Alto	0%
Posttest	Muy Bajo	0%
	Bajo	0%
	Aceptable	10%
	Alto	60%
	Muy Alto	30%

Fuente.- resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 19 y figura 17 se visualiza a los estudiantes participantes al inicio en la evaluación sobre la dirección orientada al

logro, en el pretest el 60% tuvo una calificación Aceptable sobre la dirección orientada al logro, y un 35% tuvo una calificación Bajo, a que el participante se encamina a la dirección orientada al logro; sin embargo en el post test se puede observar que 80% manifestó tener una calificación Alto que la dirección se encuentra orientada al logro, así mismo el 30% manifestó una calificación muy Alto que la dirección se encuentra orientada al logro. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Muy Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante es consiente que la organización tiene la dirección orientada al logro.

Figura 17
Método GIN



a1. Habilidad para buscar Oportunidades de Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se encontró que cuentan con la habilidad para buscar oportunidades, ver Tabla N° 20.

Tabla 20

Habilidad para buscar Oportunidades de Negocio

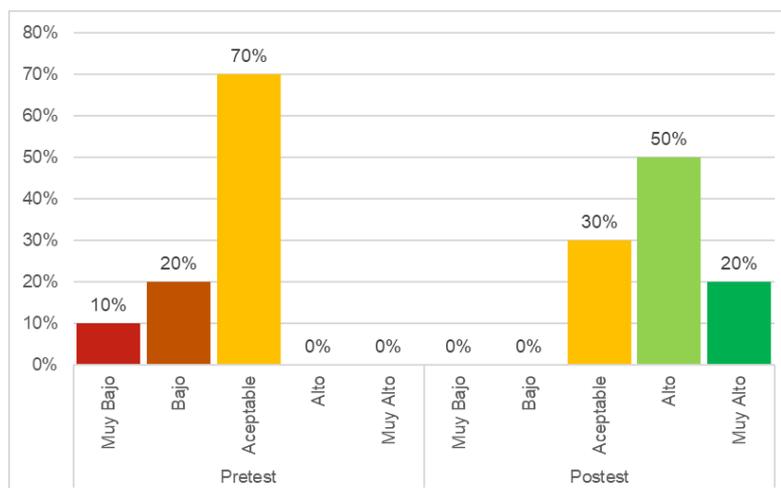
Habilidad para buscar oportunidades de negocio			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	2	10%
	Bajo	4	20%
	Aceptable	14	70%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	6	30%
	Alto	10	50%
	Muy Alto	4	20%

Fuente.- resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 20 y figura 18 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación sobre la habilidad para buscar oportunidades, en el pretest el 70% tuvo una calificación Aceptable sobre la habilidad para buscar oportunidades, y un 20% tuvo una calificación Bajo, a que el participante cuenta con la habilidad para buscar oportunidades; sin embargo en el post test se puede observar que 50% manifestó tener una calificación Alto que la dirección se encuentra orientada al logro, así mismo el 30% manifestó una calificación muy Alto que se tiene la habilidad para buscar oportunidades. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante es consiente que en la organización se tiene la habilidad para buscar oportunidades.

Figura 18

Habilidades para buscar Oportunidades de Negocio



a2. Nivel de responsabilidad de mis Actividades y Actos

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se encontró el nivel de responsabilidad de mis actividades y actos, ver Tabla N° 21.

Tabla 21

Responsabilidad de mis Actividades y Actos

Nivel de responsabilidad de mis actividades y actos			
	Frecuencia	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	3	15%
	Bajo	2	10%
	Aceptable	15	75%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	5	25%
	Alto	14	70%
	Muy Alto	1	5%

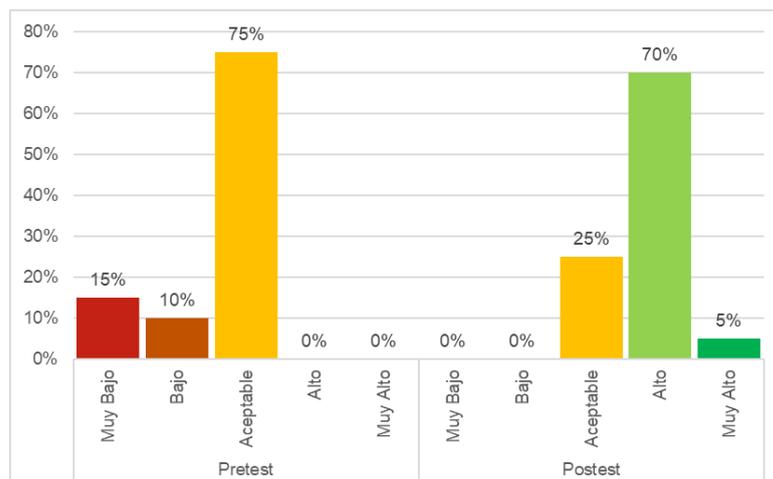
Fuente. - resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 21 y figura 19 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación sobre el nivel de responsabilidad de sus actividades y

actos, en el pretest el 75% tuvo una calificación Aceptable sobre el nivel de responsabilidad de sus actividades y actos, y un 15% tuvo una calificación Muy Bajo, a que el participante cuenta sobre el nivel de responsabilidad de sus actividades y actos; sin embargo en el post test se puede observar que 70% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta con el nivel de responsabilidad de sus actividades y actos, así mismo el 25% manifestó una calificación Aceptable que se tiene el nivel de responsabilidad de sus actividades y actos. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Muy Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene el nivel de responsabilidad de sus actividades y actos.

Figura 19

Responsabilidad de mis Actividades y Actos



a3. Nivel de Persistencia y Capacidad para Enfrentar Problemas

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela

de Administración de la FACE, se evidencia el nivel de persistencia y capacidad para enfrentar problemas, ver Tabla N° 22.

Tabla 22
Persistencia y Capacidad para Enfrentar Problemas

NIVEL DE PERSISTENCIA Y CAPACIDAD PARA ENFRENTAR PROBLEMAS			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	2	10%
	Bajo	3	15%
	Aceptable	15	75%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	2	10%
	Alto	14	70%
	Muy Alto	4	20%

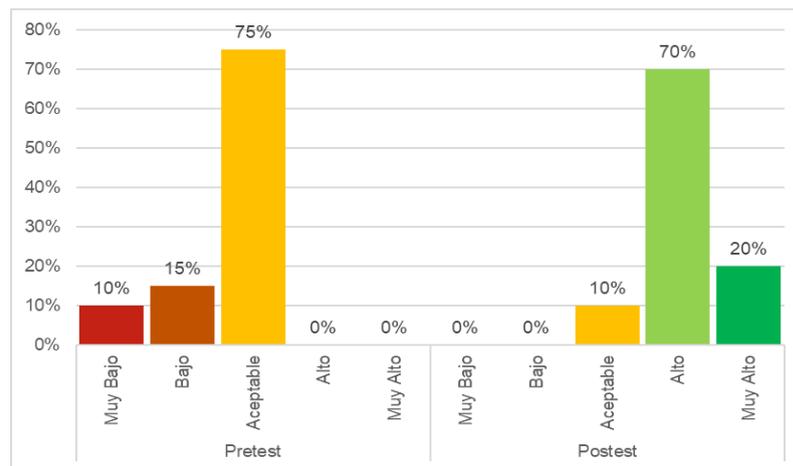
Fuente. - resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 22 y figura 20 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia el nivel de persistencia y capacidad para enfrentar problemas, en el pretest el 75% tuvo una calificación Aceptable sobre el cual se evidencia el nivel de persistencia y capacidad para enfrentar problemas, y un 15% tuvo una calificación Bajo, a que el participante cuenta con el nivel de persistencia y capacidad para enfrentar problemas; sin embargo en el post test se puede observar que 70% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta con el nivel de persistencia y capacidad para enfrentar problemas, así mismo el 20% manifestó una calificación Muy Alto que se tiene el nivel de persistencia y capacidad para enfrentar problemas. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo

estado de calificación en el post test de Alto-Muy Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene el nivel de persistencia y capacidad para enfrentar problemas.

Figura 20

Persistencia y Capacidad para Enfrentar Problemas



a4. Habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia la habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio, ver Tabla N° 23

Tabla 23

Habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio

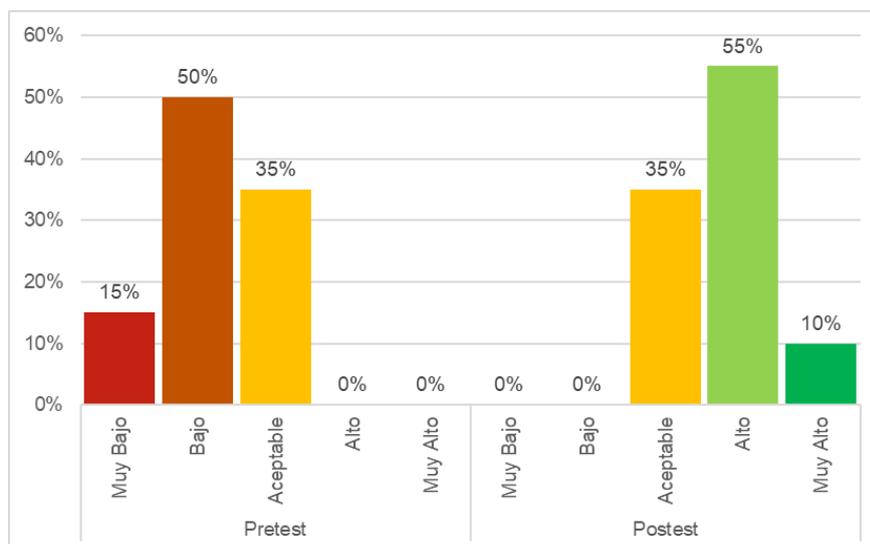
HABILIDAD PARA ESTABLECER CON EFICIENCIA EL MODELO DEL NEGOCIO			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	3	15%
	Bajo	10	50%
	Aceptable	7	35%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	7	35%
	Alto	11	55%
	Muy Alto	2	10%

Fuente.- resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 23 y figura 21 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia la habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio, en el pretest el 50% tuvo una calificación Bajo sobre el cual se evidencia la habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio, y un 35% tuvo una calificación Aceptable, a que el participante cuenta con la habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 55% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta con la habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio, así mismo el 35% manifestó una calificación Aceptable que se tiene la habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo-Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene la habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio.

Figura 21

Habilidad para establecer con eficiencia el Modelo de Negocio



a5. Habilidad para evaluar los Riesgos del Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia la habilidad para evaluar los riesgos del negocio, ver Tabla N° 24.

Tabla 24

Habilidad para evaluar los riesgos del Negocio

HABILIDAD PARA EVALUAR LOS RIESGOS DEL NEGOCIO

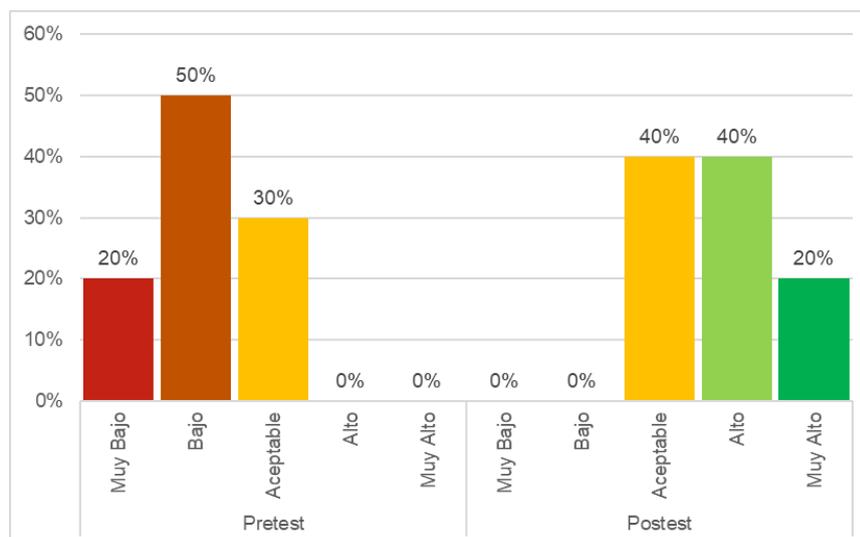
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	4	20%
	Bajo	10	50%
	Aceptable	6	30%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	8	40%
	Alto	8	40%
	Muy Alto	4	20%

Fuente. - resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 24 y figura 22 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia la habilidad para evaluar los riesgos del negocio, en el pretest el 50% tuvo una calificación Bajo sobre el cual se evidencia la habilidad para evaluar los riesgos del negocio, y un 30% tuvo una calificación Aceptable, a que el participante cuenta con la habilidad para evaluar los riesgos del negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 40% manifestó tener una calificación Aceptable que se cuenta la habilidad para evaluar los riesgos del negocio, así mismo el 40% manifestó una calificación Alto que se tiene la habilidad para evaluar los riesgos del negocio. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo-Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable-Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene la habilidad para evaluar los riesgos del negocio.

Figura 22

Habilidad para evaluar los riesgos del Negocio



b. Dimensión 2 HABILIDADES EMPRENDEDORAS ORIENTADAS A LA PLANIFICACIÓN

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación, ver Tabla N° 25.

Tabla 25

Habilidades Emprendedoras orientadas a la Planificación

	Porcentaje
Muy Bajo	15%
Bajo	30%
Pretest Aceptable	55%
Alto	0%
Muy Alto	0%
Muy Bajo	0%
Bajo	0%
Posttest Aceptable	25%
Alto	65%
Muy Alto	10%

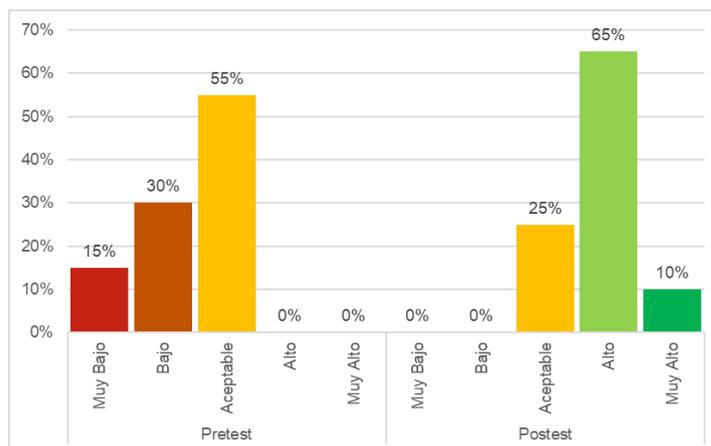
Fuente. - resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 25 y figura 23 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se

evidencia las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación, en el pretest el 55% tuvo una calificación Aceptable sobre el cual se evidencia las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación, y un 30% tuvo una calificación Bajo, a que el participante cuenta con las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación; sin embargo en el post test se puede observar que 65% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación, así mismo el 25% manifestó una calificación Aceptable que se tiene las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación.

Figura 23

Habilidades Emprendedoras orientadas a la Planificación



b1. Habilidad para Planificar de forma Sistémica el Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia la habilidad para

planificar de forma sistémica, ver Tabla N° 26.

Tabla 26

Habilidad para Planificar de forma Sistémica el Negocio

HABILIDAD PARA PLANIFICAR DE FORMA SISTÉMICA EL NEGOCIO			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	11	55%
	Aceptable	9	45%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	12	60%
	Alto	7	35%
	Muy Alto	1	5%

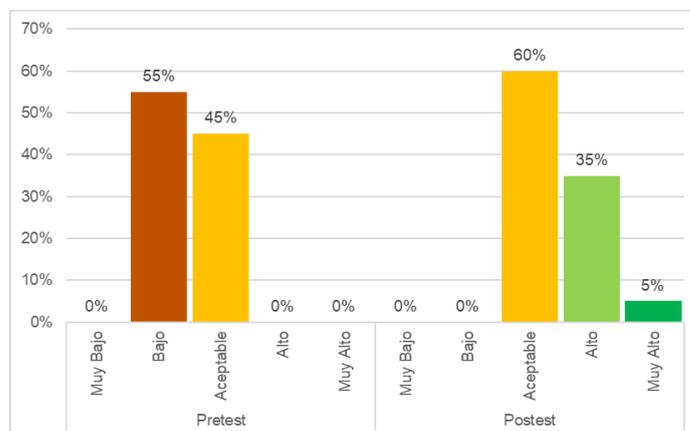
Fuente.- resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 26 y figura 24 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia la habilidad para planificar de forma sistémica, en el pretest el 55% tuvo una calificación Bajo sobre el cual se evidencia la habilidad para planificar de forma sistémica, y un 45% tuvo una calificación Aceptable, a que el participante cuenta con la habilidad para planificar de forma sistémica; sin embargo en el post test se puede observar que 60% manifestó tener una calificación Aceptable que se cuenta la habilidad para planificar de forma sistémica, así mismo el 35% manifestó una calificación Alto que se tiene la habilidad para planificar de forma sistémica. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo-Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Aceptable-Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a

que el participante tiene la habilidad para planificar de forma sistémica

Figura 24

Habilidad para Planificar de forma Sistémica el Negocio



b2. Habilidad para buscar Información Relevante para el Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia la habilidad para buscar información relevante para el negocio, ver Tabla N° 27.

Tabla 27

Habilidad para buscar Información relevante para el negocio

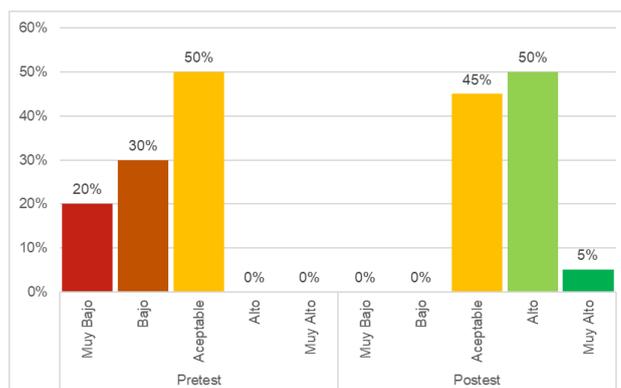
HABILIDAD PARA BUSCAR INFORMACIÓN RELEVANTE PARA EL NEGOCIO			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	4	20%
	Bajo	6	30%
	Aceptable	10	50%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	9	45%
	Alto	10	50%
	Muy Alto	1	5%

Fuente.- resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 27 y figura 25 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia la habilidad para buscar información relevante para el negocio, en el pretest el 50% tuvo una calificación Aceptable sobre el cual se evidencia la habilidad para buscar información relevante para el negocio, y un 30% tuvo una calificación Bajo, a que el participante cuenta con la habilidad para buscar información relevante para el negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 50% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta la habilidad para buscar información relevante para el negocio, así mismo el 45% manifestó una calificación Aceptable que se tiene la habilidad para buscar información relevante para el negocio. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene la habilidad para buscar información relevante para el negocio.

Figura 25

Habilidad para buscar Información Relevante para el Negocio



b3. Habilidad para determinar Metas

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia la habilidad para determinar metas, ver Tabla N° 28.

Tabla 28

Habilidad para determinar Metas

HABILIDAD PARA DETERMINAR METAS			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	1	5%
	Bajo	5	25%
	Aceptable	14	70%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Posttest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	3	15%
	Alto	15	75%
	Muy Alto	2	10%

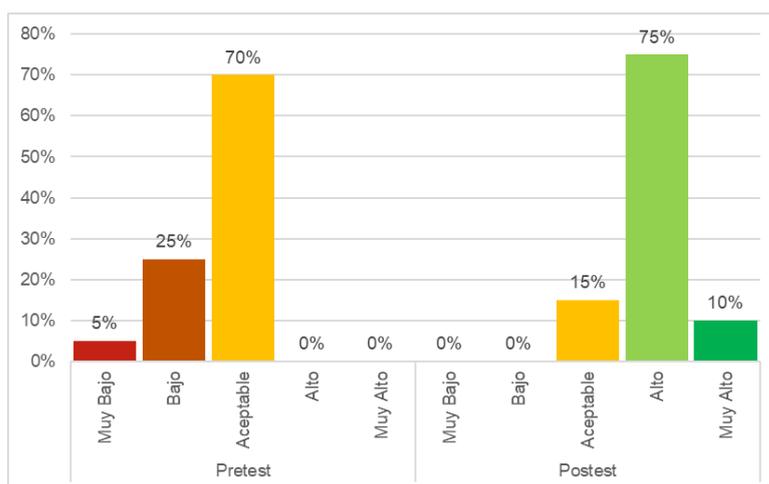
Fuente. - resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 28 y figura 26 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia la habilidad para determinar metas, en el pretest el 70% tuvo una calificación Aceptable sobre el cual se evidencia la habilidad para determinar metas, y un 25% tuvo una calificación Bajo, a que el participante cuenta con la habilidad para determinar metas; sin embargo, en el post test se puede observar que 75% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta la habilidad para determinar metas, así mismo el 15% manifestó una calificación Aceptable que se tiene la habilidad para determinar metas. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el

post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene la habilidad para determinar metas.

Figura 26

Habilidad para determinar Metas



c. Dimensión 3 HABILIDADES EMPRENDEDORAS ORIENTADAS AL PODER O LA INFLUENCIA EN OTRAS PERSONAS

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas, ver Tabla N° 29.

Tabla 29

Habilidades Emprendedoras orientadas al Poder o la Influencia en otras personas

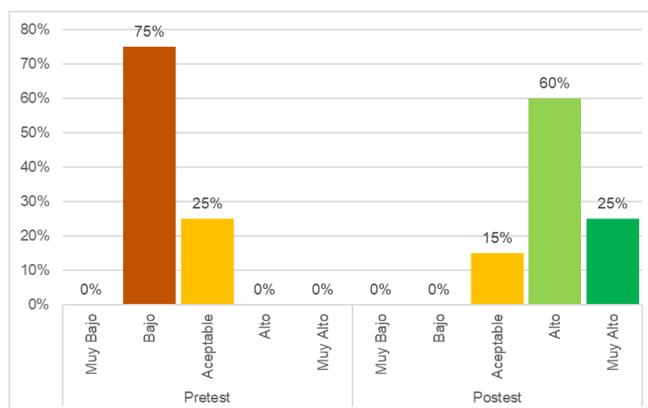
	Porcentaje	
Pretest	Muy Bajo	0%
	Bajo	75%
	Aceptable	25%
	Alto	0%
	Muy Alto	0%
Posttest	Muy Bajo	0%
	Bajo	0%
	Aceptable	15%
	Alto	60%
	Muy Alto	25%

Fuente.- resultados de la investigación

Interpretación.- En la tabla 29 y figura 27 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas, en el pretest el 75% tuvo una calificación Bajo sobre el cual se evidencia las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas y el 25% lo considera aceptable; sin embargo en el post test se puede observar que 60% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas, así mismo el 25% manifestó una calificación Muy Alto que se tiene las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Bajo-Aceptable, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Muy Alto, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas.

Figura 27

Habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia en otras personas



c1. Habilidad para Persuadir y Generar Redes de Apoyo

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia la habilidad para persuadir y generar redes de apoyo, ver Tabla N° 30.

Tabla 30

Habilidad para persuadir y generar redes de Apoyo

HABILIDAD PARA PERSUADIR Y GENERAR REDES DE APOYO

		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	1	5%
	Bajo	9	45%
	Aceptable	10	50%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	6	30%
	Alto	10	50%
	Muy Alto	4	20%

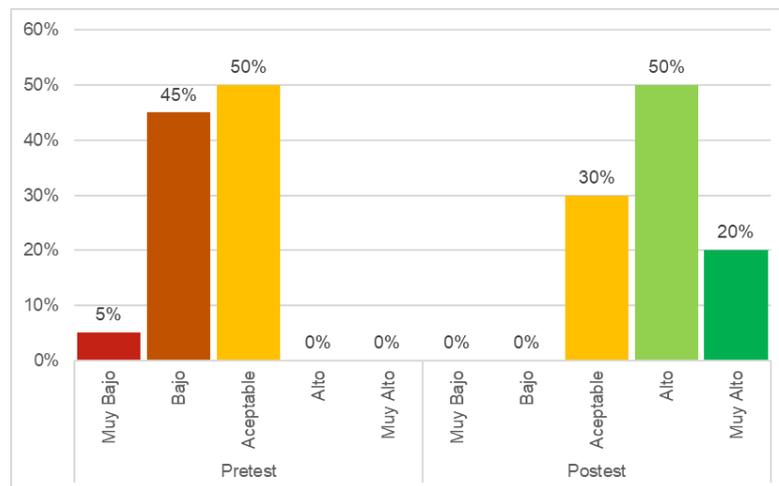
Fuente.- resultados de investigación

Interpretación.- En la tabla 30 y figura 28 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia la habilidad para persuadir y generar redes de apoyo, en el pretest el 50% tuvo una calificación Aceptable sobre el cual se evidencia la habilidad para persuadir y generar redes de apoyo, y un 45% tuvo una calificación Bajo, a que el participante cuenta con la habilidad para persuadir y generar redes de apoyo; sin embargo en el post test se puede observar que 50% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta la habilidad para persuadir y generar redes de apoyo, así mismo el 30% manifestó una calificación Aceptable que se tiene la habilidad para persuadir y generar redes de apoyo. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una

calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene la habilidad para persuadir y generar redes de apoyo

Figura 28

Habilidad para persuadir y generar redes de Apoyo



c2. Autoconfianza para Iniciar un Negocio

En este acápite luego de la evaluación de los Estudiantes de la Escuela de Administración de la FACE, se evidencia la autoconfianza para iniciar un negocio, ver Tabla N° 31.

Tabla 31

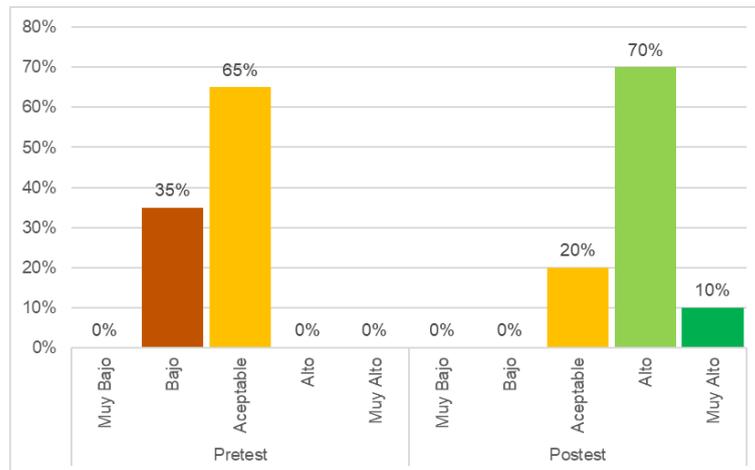
Autoconfianza para Iniciar un Negocio

AUTOCONFIANZA PARA INICIAR UN NEGOCIO			
		Frecuencia	Porcentaje
Pretest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	7	35%
	Aceptable	13	65%
	Alto	0	0%
	Muy Alto	0	0%
Postest	Muy Bajo	0	0%
	Bajo	0	0%
	Aceptable	4	20%
	Alto	14	70%
	Muy Alto	2	10%

Fuente. - resultado de la investigación

Interpretación.- En la tabla 31 y figura 29 se visualiza a los estudiantes participantes de la Escuela de Administración al inicio en la evaluación se evidencia la autoconfianza para iniciar un negocio, en el pretest el 65% tuvo una calificación Aceptable sobre el cual se evidencia la autoconfianza para iniciar un negocio, y un 35% tuvo una calificación Bajo, a que el participante cuenta con la autoconfianza para iniciar un negocio; sin embargo en el post test se puede observar que 70% manifestó tener una calificación Alto que se cuenta la autoconfianza para iniciar un negocio, así mismo el 20% manifestó una calificación Aceptable que se tiene la autoconfianza para iniciar un negocio. Es preciso manifestar que en el pre test se tuvo una calificación de participantes de Aceptable-Bajo, pasando a un nuevo estado de calificación en el post test de Alto-Aceptable, esto hace mención que el proceso de aplicación del método GIN de la OIT tuvo un resultado favorable a que el participante tiene la autoconfianza para iniciar un negocio.

Figura 29
Autoconfianza para Iniciar un Negocio



4.3. Prueba de hipótesis

4.3.1. Prueba de Hipótesis General

4.3.1.1. Planteamiento de la Hipótesis Estadística General

H_1 Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.

H_0 Método GIN no influye significativamente en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.

4.3.1.2. Prueba t para muestras relacionadas

A continuación, se muestra la prueba t, los resultados de la Tabla N° 33, que se muestra a continuación.

Tabla 32

Prueba t para muestras relacionadas

Prueba de muestras emparejadas		Diferencias emparejadas						
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia		T	Sig. gl (bilateral)
					Inferior	Superior		
Par	POSTEST	- 1,65000	,58714	,13129	1,37521	1,92479	12,568	19 ,000
1	PRETEST							

Nota: resultados obtenidos de la investigación

4.3.1.3. Interpretación de la Prueba t

Al encontrar la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05, se concluye, rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras de los jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.

4.3.2. Prueba de las hipótesis Específicas**4.3.2.1. Planteamiento de la Hipótesis Estadística Especifica 1**

H1. El Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

Ho. El Método GIN no influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

a. Prueba t para muestras relacionadas

En seguida se muestra la prueba t, prueba estadística de la hipótesis 1, cuyos resultados se mencionan en la tabla N° 33.

Tabla 33

Prueba t

Prueba de muestras emparejadas		Diferencias emparejadas					T	gl	Sig. (bilateral)
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
					Inferior	Superior			
Par 1	POSTEST DIRECCIÓN ORIENTADA HACIA EL LOGRO - PRETEST DIRECCIÓN ORIENTADA HACIA EL LOGRO	1,650	,875	,196	1,240	2,060	8,432	19	,000

Fuente: resultados de la investigación

b. Interpretación de la Prueba t para la Hipótesis 1

Al encontrar la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05, se concluye, rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2021.

4.3.2.2. Planteamiento de la Hipótesis Estadística Especifica 2

H2. El método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes

universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

Ho. El método GIN no influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

a. Prueba t

A continuación, se muestra la prueba t de la hipótesis estadística segunda, la que se indica en la tabla N° 35.

Tabla 34
Prueba t

Prueba de muestras emparejadas

		Diferencias emparejadas							
				95% de intervalo de confianza de la diferencia					
		Desv.	Desv.	Error	Inferior	Superior	T	gl	Sig. (bilateral)
Media	Desviación	promedio							
Par 1	POSTEST HABILIDADES EMPRENDEDORAS ORIENTADAS A LA PLANIFICACIÓN - PRETEST HABILIDADES EMPRENDEDORAS ORIENTADAS A LA PLANIFICACIÓN	1,450	,945	,211	1,008	1,892	6,866	19	,000

Fuente: resultados de la investigación

b. Interpretación de la Prueba T para la Hipótesis 2

Al encontrar la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05, se concluye, rechazar la

hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

4.3.2.3. Planteamiento de la Hipótesis Estadística Especifica 3

H3. El Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022

Ho. El Método GIN no influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022

a. Prueba t

En seguida se muestra la evaluación de la prueba t analizado en la hipótesis estadística N° 3, cuyos Los resultados se muestran en la tabla N° 37

Tabla 35

Prueba t

Prueba de muestras emparejadas

		Diferencias emparejadas					T	gl	Sig. (bilateral)
		Media	Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
Par					Inferior	Superior			
1	POSTEST HABILIDADES EMPRENDEDORAS ORIENTADAS AL PODERO LA INFLUENCIA EN OTRAS PERSONAS - PRETEST HABILIDADES EMPRENDEDORAS ORIENTADAS AL PODERO LA INFLUENCIA EN OTRAS PERSONAS	1,850	,745	,167	1,501	2,199	11,103	19	,000

Fuente: resultados de la investigación

b. Interpretación de la Prueba t Hipótesis 3

Al encontrar la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05, se concluye, rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

4.4. Discusión de Resultados

Los resultados del estudio evidencian se encontró que el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras de los jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales para el año de análisis 2022. permitieron consolidar que el método de emprendimiento estudiado permite una mejora en el desarrollo de las habilidades emprendedoras de los jóvenes universitarios de la organización objeto del presente estudio; en el marco del análisis de antecedentes y teorías muestran la aplicación de un conjunto de metodologías de emprendimiento empresarial que no muestran determinadas coincidencias con las variables y dimensiones de la presente investigación, por tanto, la investigación mostro cambios importantes en el comportamiento de habilidades emprendedoras aplicando la metodología GIN.

CONCLUSIONES

1. Considerando los que se encontró en la prueba de hipótesis general que la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05, se concluye, rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras de los jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.
2. Los resultados de la investigación muestran que se encontró la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05 en la hipótesis alternativa 1, por tanto, se concluye, rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales 2022.
3. Los resultados se encontró la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05 en la hipótesis alternativa 2, por tanto, se concluye, rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.
4. Los resultados de la hipótesis alternativa 3, se encontró la significancia bilateral de la prueba t para muestras relacionadas es de 0.000 menor que 0.05, por tanto se concluye, rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa donde el Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022.

RECOMENDACIONES

1. Los estudiantes de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales, requieren de una formación en emprendimientos a través del Método GIN en diferentes etapas y niveles que permitirá el desarrollo de habilidades emprendedoras en materia de: preparación y compromiso en el desarrollo de actitudes y aptitudes en emprendimiento, en la generación y selección de nuevas ideas de negocio más convenientes.

2. Se recomienda el fortalecimiento de capacitación en el Método GIN a los estudiantes de la carrera profesional estudiada, que permitirá el desarrollo de habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro de: de búsqueda de nuevas oportunidades de negocio, asuma el compromiso con la iniciativa de emprendimiento, sea persistente y tenga la capacidad para solucionar los problemas del entorno empresarial, exija eficiencia, calidad y asuma riesgos al ser parte del logro en sus emprendimientos.

3. Se recomienda a los estudiantes de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales perfeccionar sus conocimientos en el Método GIN; en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación: que fortalezca la planificación sistémica en sus decisiones de emprendimiento, en la búsqueda de información pertinente para poner en marcha sus ideas de negocio y/o empresa y fijación de metas para conseguir resultados en el emprendimiento que desarrolle.

4. Se recomienda a los estudiantes de la Escuela de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales el uso del Método GIN en su nivel superior que permitirá de

forma significativa en el desarrollo de sus habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas; que redunden en el desarrollo de la capacidad para persuadir y generar redes de apoyo en el emprendimiento en marcha y se fortalezca la autoconfianza para promover y gestionar sus iniciativas de emprendimiento empresarial..

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaide, J. (2015). Fidelización de clientes. Madrid.
- Alvarado. (4 de febrero de 2017). Brainketing. Lima, Perú.
- Alvarado, d. M. (Julio de 2013). Braiketing. Lima, Lima, lima.
- Antunes, J., & Rita, P. (Abril de 2008). O marketing relacional como nuovo paradigma.
- Armas Ponce, G. (2017). Percepción de los clientes sobre la responsabilidad social empresarial del supermercado Tottus del Open Plaza, La Hermelinda, año 2017. Trujillo.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia.
- COBO QUESADA, F. (2007). Las implicaciones estratégicas del marketing relacional: fidelización y mercados amplios. Madrid, España.
- Córdova López, J. (2009). Del marketing transaccional al marketing relacional. Colombia.
- Correa Labó , F. (2008). Estrategias de Marketing Relacional y Fidelización de clientes en las oficinas farmaceuticas del distrito el Porvenir Trujillo2006. Trujillo.
- Del Castillo, E., & Schwalb, M. (2011). guía práctica para la gestión de proyectos con responsabilidad social. Lima.
- El Peruano. (2004). Ley 28350. Perú.
- El Peruano. (2014). Ley Universitaria N° 30220. Lima, Perú.
- El Peruano. (2017). Ley 30674 Ley que declara de necesidad pública e interés nacional la creación e implementación del Instituto Nacional de los Camelidos Sudamericanos. Lima, Perú.
- Europeas, C. d. (2001). Libro Verde.
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Mexico.

- Hernández, R. (2014). Metodología de la Investigación.
- Mahoney , J. (2003). Fundamentos Económicos de la Estrategia. Illinois en Urbana-Champaign.
- Martínez Santa , M., Abando, C., & Araujo de la Mata, A. (Marzo de 2010). UN MODELO CAUSAL DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL PLANTEADO DESDE LA VBR: CAPACIDADES DIRECTIVAS, DEINNOVACIÓN, MARKETING Y CALIDAD. España, España.
- MONTOYA RESTREPO, I. (2009). LA FORMACIÓN DE LA ESTRATEGIA EN MINTSEMBERG Y LAS APORTACIONES PARA EL FUTURO. Colombia.
- Morales, M., & Pech, J. (2000). Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencia esenciales y el enfoque basado en los recursos.
- Niño de Guzmán Miranda, J. (2014). Estrategia de marketing relacional para lograr la fidelización de clientes. Lima.
- Niño de Guzmán Miranda, J. (Mayo de 2014). Estrategia de marketing relacional y fidelización de clientes. Perú.
- PEPPER , R. (2000). CRM Series Marketing 1 a 1. Brasil.
- Peruano, E. (2021). Ley Universitaria N° 302020. Perú.
- Porter, M. E. (1996). ¿Qué es la estrategia? EEUU.
- RAMOS, LUNA. (2017).
<http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/3599>. Obtenido de *<http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/3599>*
- Rubio Guerrero, G., & Fierro Celis, F. A. (2016). Administración & Desarrollo.
- Salinas Murillo, M. (2021). Propuesta de una metodología de emprendimiento para la solución de problemas sociales. Bogotá.
- Sánchez, R., Martínez, V., González, G., Ramos, J., & Peiró, J. (2009). Un análisis

transnivel de las relaciones de la calidad de servicio la confirmación de expectativas con la satisfacción de los usuarios. Estados Unidos.

Schualb, M., & Malca, O. (2012). Responsabilidad Social: fundamentos para la competitividad empresarial y el desarrollo sostenible. Lima, Perú.

Suito, B. D., & Quintana Balarezo, E. (2022). Responsabilidad social empresarial en el sector financiero.

TAFUR PORTILLA, R. (2014). Como hacer un Proyecto de Investigación. Lima UNMSM.

TERÁN YÉPEZ, E., & GUERRERO MORA, A. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones.

Trigoso Fernández, E., & Vidal Saucedo, Y. (21 de julio de 2020). La responsabilidad social empresarial, una percepción de los clientes de la empresa Leche Gloria S.A. en Lima Metropolitana. Lima.

Valverde Flores, Y. (2017). Impacto del Programa Jóvenes a la Obra en el nivel económico de los jóvenes pobres en la región la libertad Periodo enero a diciembre 2014. Trujillo .

Vara Horna, A. (2010). 7 pasos para una tesis exitosa. un método efectivo para las ciencias empresariales. Lima, Perú, Lima.

Vargas Hernandez, J., & Campos Alvarez, R. (2011). Habilidades emprendedoras en jóvenes universitario zanatecanos. México.

Wong Cam, D. (2010). Empresas Familiares. Lima, Perú.

Zampieri, H. (2014). Metodología de la Investigación.

ANEXOS

Anexo N° 1
Instrumento de Observación para
Evaluar las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del
Programa de Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales
- 2022.

	Nivel de conocimiento				
	Bajo				Alto
Método GIN					
Identifica las características para ser un emprendedor	1	2	3	4	5
Explica los diversos tipos y campos de negocio	1	2	3	4	5
Evalúa su habilidad para convertirse en emprendedor.	1	2	3	4	5
Comprende la importancia de una idea de negocio	1	2	3	4	5
Identifica los cinco elementos de una idea de negocio.	1	2	3	4	5
Explica la necesidad de una lista de ideas	1	2	3	4	5
Identifica múltiples formas de crear ideas	1	2	3	4	5
Construye una lista corta de las potenciales ideas de negocio	1	2	3	4	5
Identifica fuentes de información para validar las ideas	1	2	3	4	5
Utiliza el análisis FODA para identificar la idea de negocio más adecuada	1	2	3	4	5
Habilidades Emprendedoras					
Busca constantemente nuevas oportunidades de negocio	1	2	3	4	5
Responsable de sus actividades que realiza	1	2	3	4	5
Posee persistencia y capacidad para enfrentar problemas	1	2	3	4	5
Establece con eficiencia el modelo del negocio	1	2	3	4	5
Evalúa riesgos del negocio	1	2	3	4	5
Planifica de forma sistémica el negocio	1	2	3	4	5
Busca información relevante para el negocio	1	2	3	4	5
Puede determinar metas	1	2	3	4	5
Posee capacidad para persuadir y generar redes de apoyo	1	2	3	4	5
Posee autoconfianza para iniciar un negocio	1	2	3	4	5

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo N° 2

Matriz de Consistencia

“METODOLOGÍA GIN - OIT PARA DESARROLLAR HABILIDADES EMPRENDEDORAS EN JOVENES UNIVERSITARIOS DEL PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES, 2022”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÒTESIS	OPERACIONALIZACIÓN			METODOLOGÍA TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
			VARIABLES Y SUBVARIABLES	Dimensiones	INDICADORES	
¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?	Evaluar cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022	Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022	Método GIN	Parte I – ¿Está Ud. listo para ser un emprendedor?	identificar qué se necesita para ser un emprendedor	Método universal: método científico
					Explicar los diversos tipos y campos de negocio	Método específico: hipotético deductivo
					Evaluar su disposición para convertirse en emprendedores.	Tipo de investigación: Aplicada
					Explicar por qué es importante una idea de negocio	Diseño: Experimental
¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?	Evaluar como el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022	El Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas hacia el logro en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022	Método GIN	Parte II – ¿Qué contribuye a generar una idea de negocio exitosa?	Identificar los cinco elementos de una idea de negocio.	Diseño específico: pre-experimental con pre prueba y post prueba
					Explicar por qué se necesita una lista de ideas	Población. – 440 estudiantes de la EFP. Administración FACE
¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?	Evaluar como el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022	El método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas a la planificación en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022	Método GIN	Parte III – Cómo crear una lista de ideas de negocio	Identificar formas de crear ideas	Característica sujeta de Investigación:
					Hacer una lista corta de las ideas de negocio con mayor potencial	II y IV semestre, edades de 16 a 20 años, 20 estudiantes, evaluación de idea de emprendimiento, ¿quieres ser empresario?

					Utilizar un Análisis FODA para identificar la idea de negocio más adecuada	
¿Cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?	Evaluar cómo el Método GIN influye en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022	El Método GIN influye significativamente en las habilidades emprendedoras orientadas al poder o la influencia de otras personas en jóvenes universitarios del Programa de Administración de la facultad de Ciencias Empresariales 2022?	Habilidades emprendedoras	Dirección orientada hacia el logro	Búsqueda constante de nuevas oportunidades	Metodologías para emprendimiento
					Compromiso con las actividades que realiza	
					Persistencia y capacidad para enfrentar problemas	
					Exigir eficiencia y calidad	
					Evaluar riesgos	
				Orientadas a la planificación	Planificación sistémica	
					Búsqueda de información	
					Fijación de metas	
				Orientadas al poder o la influencia en otras personas	Capacidad para persuadir y generar redes de apoyo	
					Autoconfianza	