

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
ANDRAGOGÍA



**MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERÍSTICAS
EMPREENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE
LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA “NUESTRA SEÑORA DE LOURDES”
ACOMAYO, HUÁNUCO-2022.**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

EDUCACIÓN DE CALIDAD, DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE SEGUNDA ESPECIALIDAD
PROFESIONAL EN EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN ANDRAGOGÍA**

TESISTAS:

TAQUIO TRONCOS, ANTONIO

URETA BERNARDO, JESICA REYNA

ASESOR:

DR. PIO TRUJILLO ATAPOMA

**HUÁNUCO – PERÚ
2024**

DEDICATORIA

A nuestros hijos Julieth y Antonio, para ofrecerles un mejor futuro.

AGRADECIMIENTO

A nuestro asesor, Dr. Pio Trujillo Atapoma, por sus acertadas orientaciones en el desarrollo del presente trabajo.

A los directivos y docentes de la institución Educativa Nuestra señora de Lourdes” Acomayo – Huánuco, por habernos mostrado permeables en la aplicación del modelo CANVAS motivo de esta tesis.

RESUMEN

La investigación denominada «Modelo de negocio Canvas para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la Institución Educativa “Nuestra Señora De Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022, tuvo como objetivo general determinar la influencia del modelo de negocio CANVAS para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022».

La investigación por su finalidad fue aplicada y por su profundidad explicativa, con un diseño experimental, en su variante cuasi- experimental, con posprueba con grupos intactos. La muestra de trabajo no probabilístico fue de tipo intencionada, estuvo conformada por 24 padres de familia (grupo experimental) de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo. Ha quedado demostrado que las características emprendedoras del grupo experimental influyen significativamente en las Características Emprendedoras de los padres de familia de la Institución Educativa “Nuestra Señora De Lourdes”. En el estudio no solo se pudo observar como la cantidad de padres de familia que se encontraban en el nivel “Destacado” se incrementó en gran medida, sino que este incremento fue bastante significativo pues así se entiende hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado ya que se obtuvo un valor 16,23 muy superior al valor crítico de 9,35.

Palabras Clave: Emprendimiento, Negocio, Modelo CANVAS

ABSTRACT

The research titled «Canvas Business Model for Entrepreneurial Characteristics in Primary School Parents of the Educational Institution 'Nuestra Señora De Lourdes' Acomayo, Huanuco-2022," aimed to determine the influence of the Canvas business model on the entrepreneurial characteristics of primary school parents at the educational institution "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huanuco-2022».

The research was applied and explanatory in nature, with an experimental design in its quasi-experimental variant, with a post-test with intact groups. The non-probabilistic sample was intentional and consisted of 24 parents (experimental group) from the educational institution "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo. It has been shown that the entrepreneurial characteristics of the experimental group significantly influence the entrepreneurial characteristics of the parents at the educational institution "Nuestra Señora De Lourdes". The study not only observed a significant increase in the number of parents in the "Outstanding" level but also a significant increase as demonstrated by the hypothesis test using the Chi-squared test with a value of 16.23, which is higher than the critical value of 9.35.

Keywords: Entrepreneurship, Business, CANVAS Model

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
INTRODUCCIÓN.....	viii
Capítulo I.....	9
Problema de investigación	9
1.1 Fundamentación del problema	9
1.2 Formulación del problema	12
1.2.1 Problema general	12
1.2.2 Problemas específicos	12
1.3 Formulación del objetivo general y específicos.....	12
1.3.1 Objetivo general	12
1.3.2 Objetivos específicos	12
1.4 Justificación.....	13
1.5 Limitaciones	13
1.6 Formulación de hipótesis general y específica	13
1.6.1 Hipótesis general	13
1.6.2 Hipótesis específicas.....	14
1.7 Variables.....	14
1.7.1 Variable independiente	14
1.7.2 Variable dependiente	14
1.8 Definición teórica y operacionalización de variables.....	14
Capítulo II.....	17
Marco teórico	17
2.1 Antecedentes de investigación	17
A nivel internacional	17
A nivel nacional	19
2.2 Bases teóricas.....	21
2.3 Bases conceptuales	35
2.4 Bases epistemológicas.....	37
Capítulo III.....	40
Metodología.....	40
3.1 Ámbito	40

3.2	Población.....	40
3.3	Muestra.....	41
3.4	Nivel y tipo de estudio.....	41
3.5	Diseño de investigación.....	42
3.6	Métodos, técnicas e instrumentos	43
3.7	Validación y confiabilidad de los instrumentos	44
3.8	Procedimiento.....	45
3.9	Tabulación y análisis de datos	45
3.10	Consideraciones éticas	46
	Capítulo IV.....	47
	Resultados.....	47
3.3	Análisis descriptivo.....	47
3.3	Análisis inferencial y/o contrastación de hipótesis	52
	Capítulo V.....	56
	Discusión	56
5.1	Discusión de resultados.....	56
	Conclusiones	59
	Sugerencias	60
	Referencias	61
	Nota biográfica.....	62
	Nota biográfica.....	63
	ANEXOS	64

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como título: “Modelo de negocio Canvas para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la Institución Educativa “Nuestra Señora De Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022. Nuestro trabajo lo hemos dividido en cinco capítulos, que a continuación lo describo someramente:

En el primer capítulo, se enumera el planteamiento del problema de investigación, la fundamentación del problema, formulación del problema, los objetivos, justificación, limitaciones, hipótesis, variables, definición teórica y operacionalización de variables.

En el segundo capítulo, abordamos todo lo referente al marco teórica, que comprende a su vez los antecedentes del problema de investigación, las bases teóricas, bases conceptuales y bases epistemológicas.

En el tercer capítulo, hacemos referente la metodología, dentro de ella consideramos: ámbito de estudio, población y muestra, nivel y tipo de estudio, diseño de investigación, métodos, técnicas e instrumentos, validación y confiabilidad de instrumentos, procedimiento, tabulación y análisis de datos y consideraciones éticas.

En el cuarto capítulo, consideramos los resultados, que comprende: análisis descriptivo, análisis inferencial y/o contrastación de hipótesis.

En el quinto capítulo, se hace referencia discusión de resultados.

Capítulo I

Problema de investigación

1.1 Fundamentación del problema

De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo de las naciones Unidas, de la población a nivel mundial el 40% lo que es un equivalente a 1 billón de personas son jóvenes que sus edades están de entre los 15 y 25 años, de esto un 85% habitan en un país donde están expuestos a una situación de pobreza extrema.

La cifra de jóvenes desempleados en nivel mundial estimada es de 74 millones, y de la población en general el 41% está desempleada. Además, se calcula que 310 millones de la población consigue un trabajo informal para que puedan mejorar su economía.

Mariño (1999) las pequeñas y medianas empresas son fundamentales para la economía del país donde desarrollan sus actividades, también hace mención que estas son generadores de empleos permitiendo que la sociedad se desarrolle económicamente y mejorando la calidad de vida de los habitantes. Pero debido a que el mercado es muy competitivo exige que las empresas sean capaces de asumir nuevos retos y por ello estas Pymes deben de enfrentarse a sus competidores y lograr la sostenibilidad.

Los estudios realizados sobre la situación de las pequeñas y medianas empresas evidenciaron una estadística no muy alentadora, mostrando que un 20% de estas no alcanzan el segundo año de vida, menos del 50% llegan el quinto año y con muchos los que no logran sobrepasar los 10 años de vida mostrando así que no muchas llegan a la etapa donde la empresa se encuentra estable y es rentable. (Schnarch 2014, p. 230)

De acuerdo al informe que realiza la INEI sobre el tiempo estimado que una persona sin empleo se demora en conseguir un puesto de trabajo menciona que en el trimestre entre mayo y julio del 2019 el tiempo promedio de desempleo fue de 2.4 semanas. Este periodo es un 8.3% superior a las 2.2 semanas de desempleo promedio registrado en similar periodo del 2018, reportó el INEI (Carlos, 2019).

Además, son las personas que tienen mayor edad, es decir los adultos son los que demoran más en conseguir empleo a diferencia de los más jóvenes. En el mismo trimestre en estudio, a las personas de 45 a más años les tomó 2.6 semanas en promedio encontrar un nuevo empleo. Mientras que los de 25 a 44 años demoraron 2.5 semanas en promedio (Carlos, 2019). Entonces los que tienen de 14 a 24 años de edad son los que pueden conseguir de manera más rápida un puesto de trabajo.

José Carlos Saavedra indicó que hay 2 motivos que generan la falta de empleo en el país, uno de ellos es la existencia de un alto índice de informalidad y debido a ello una persona no puede permanecer durante un largo periodo en un puesto, además las personas que no cuentan con alta experiencia solo aceptan el primer trabajo que consiguen. Y los que consideran que tiene amplios conocimientos buscan un puesto que sea de acorde a donde consideran que deben de desempeñarse haciendo que su búsqueda tarde más tiempo; el segundo motivo es que cuando una empresa recluta a su personal y este cumple con los requisitos necesarios para ocupar el puesto ello significa que esa persona permanecerá en ese puesto por mucho tiempo y se reduce la posibilidad que los que no tienen un empleo consigan uno.

Así mismo Carlos (2019) menciona por otro lado, el INEI reportó que la tasa de desempleo en el trimestre entre mayo y julio del 2019 fue de 6%.

Actualmente nuestra sociedad es calificada como poco estable, debido a ello los distintos problemas del ámbito de la actualidad de los distritos que se ubican en Huánuco, el cual está caracterizado por ser un distrito de carentes de economía, por ello los padres de familia buscan la forma de solventar en sus hogares; en especial en Chinchao ya que tienen que migrar a otros lugares para poder trabajar. Esto genera abandono en muchos casos de los hogares, hasta incluso de menores que viven solos o con parientes. Las madres tienen que esperar el trabajo de sus parejas, ya que en Acomayo no hay otras actividades en que desarrollarse. A la vez esto va repercutir en los estudiantes que desean seguir estudiando, no podrán tener apoyo económico de los padres y como consecuencia se dedicarán a trabajar o en otros casos buscarán sus familias.

La institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, del distrito de Chinchao es una institución de Educación Básica Regular que cuenta con el nivel de primaria y secundaria.

El nivel primario, tiene como objetivo, formar no solo a los alumnos, además desean que los padres tengan la capacidad de la innovación y producción con los que desarrollen distintas actividades, por esa razón durante el inicio de sus estudios de sus hijos, los padres deben de involucrarse en cada taller que desarrollan para que puedan ser su apoyo.

Debido a estas razones es fundamental que los padres de familia cuenten con un perfil innovador. Así mismo es tarea de cada docente que se adecuen al proceso innovador de en ámbito educativo y se centren en la propuesta pedagógica de la institución.

Y así es que se determina que es fundamental que los docentes les brinden capacitación y acompañamiento a los padres de familia para garantizar el trabajo. De no llevarse a cabo el proceso mencionado, es dificultoso que la institución obtenga un mejor posicionamiento y sea visto como una opción que consolide su pilar que promocióne el emprendimiento en sus padres de familia.

El desarrollo de las potencialidades humanas como el emprendimiento, es un problema grande que se relaciona con el perfil de los padres. Actualmente en la institución sólo una minoría de padres de familia se enfoca al desarrollo del emprendimiento.

El presente estudio, adaptará el modelo de negocio para implementar las características emprendedoras en los padres de familia, explicando todos lo que conforman el modelo del proyecto de una forma veloz y más fácil en un lienzo. Así mismo usar el modelo de negocio permitirá al padre familia presentar propuestas, teniendo en consideración cada factor de su entorno y la viabilidad de sus propuestas en logros deseados.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera el modelo de negocio CANVAS influyen en las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la Institución Educativa “Nuestra Señora De Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Cómo interviene el modelo de negocio CANVAS en la necesidad de planificación en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022?
- b) ¿Cómo mejora el modelo de negocio CANVAS en la necesidad de poder en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022?
- c) ¿Cómo promueve el modelo de negocio CANVAS en la necesidad de logro en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022?

1.3 Formulación del objetivo general y específicos

1.3.1 Objetivo general

Determinar la influencia del modelo de negocio CANVAS para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Demostrar la influencia del modelo de negocio CANVAS en la necesidad de planificación en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

- b) Comprobar la influencia del modelo de negocio CANVAS en la necesidad de poder en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.
- c) Evidenciar la influencia del modelo de negocio CANVAS en la necesidad de logro en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

1.4 Justificación

El estudio representará una oportunidad valiosa para la Institución la cual está siendo estudiada, de comprender con exactitud cuáles son los problemas que existen en la actualidad en los padres.

Un aporte más del presente estudio es el hecho de que, mediante su ejecución, se descubrirán las posibilidades de promover las características emprendedoras en la institución, permitiendo desarrollarse a los padres de familia en esta temática y se ejecuten las réplicas con las demás instituciones.

Así mismo es importante para el autor del estudio, debido a que permitirá que ponga en práctica lo aprendido en el centro de estudio en relación con el emprendimiento.

1.5 Limitaciones

La principal limitación del trabajo de investigación será la escasez de trabajos de investigación relacionados al modelo de negocio, lo que dificultará contar con los antecedentes necesarios e indispensables que servirán como marco de referencia del presente trabajo.

1.6 Formulación de hipótesis general y específica

1.6.1 Hipótesis general

El modelo de negocio CANVAS influye significativamente en las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la

institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

1.6.2 Hipótesis específicas

El modelo de negocio CANVAS interviene significativamente en la necesidad de planificación en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco 2022.

El modelo de negocio CANVAS mejora significativamente en la necesidad de poder en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco 2022.

El modelo CANVAS promueve significativamente en la necesidad de logro en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco 2022.

1.7 Variables

1.7.1 Variable independiente: El modelo de negocios CANVAS

1.7.2 Variable dependiente: Características emprendedoras

1.8 Definición teórica y operacionalización de variables

1.8.1 El modelo de negocio CANVAS

Ramírez cita a Rappa (2005), donde indica que “el modelo de negocio es el mecanismo por el cual un negocio describe la mecánica para la creación de valor económico”. Es decir, es una representación clara y concreta de cómo una empresa espera ofrecer una propuesta de valor a sus clientes, lo cual implica tanto el concepto de estrategia como el de implementación u operación.

1.8.2 Características emprendedoras.

Son los recursos o herramientas que posee un individuo que le dan el potencial necesario para que inicie una idea que considera que funcionaría.

1.8.3 Operacionalización de variables

VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Modelo de negocio CANVAS	SABER (QUÉ)	Propuesta de valor	SESIONES DE APRENDIZAJE
	VENDER (PARA QUIÉN)	Segmento del cliente	
		Relación con los clientes	
		Canales	
	HACER (CÓMO)	Recursos claves	
		Actividades claves	
		Alianzas claves	
	GANAR (CON QUÉ)	Fuentes de ingreso	
		Estructura de costos	

VARIABLE DEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	Item	TEC	INST
CEPs	Necesidad de planificación	Planificación Sistemática	<ul style="list-style-type: none"> • Divide tareas complicadas en grupos para afrontarlas de manera más ordenada respetando los tiempos establecidos. • Aplica mejora continua a sus estrategias, creando modelos de solución. • Tiene el control de sus finanzas, llevando el control de las mismas. 	Observación	Ficha de observación
		Fijar metas	<ul style="list-style-type: none"> • Ante cada proyecto fija una visión y misión. • Determina de manera escalonada sus objetivos en distintos plazos (corto, mediano, largo) a fin de alcanzar la visión. 		
		Búsqueda de información.	<ul style="list-style-type: none"> • Se documenta a fin de sacar el máximo provecho a la gestión de clientes y proveedores • No teme consultar a los especialistas en las materias cuando no está seguro. 		
	Necesidad de poder	Persuasión y redes de apoyo.	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliza al máximo sus conocimientos para persuadir que otros lo sigan. • Busca personas clave, que sean nexo entre él y el objetivo. • Crea redes de contactos en cada reunión agendada, proyecto culminado. 		
		Autoconfianza e independencia.	<ul style="list-style-type: none"> • Confía plenamente en sus capacidades para conseguir los objetivos planteados. • Asume la responsabilidad de sus éxitos y fracasos. • Afronta grandes desafíos mirando siempre con optimismo la situación. 		
	Necesidad de logro	Cumplimiento de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • No teme hacer sacrificios que involucren a su persona, con tal de cumplir un trabajo. • Puede reemplazar a sus empleados de ser necesario, la meta es cumplir con la tarea asignado. • Le interesa mantener buenas relaciones con los clientes priorizando las relaciones a largo plazo con ellos, por encima de los beneficios que se puedan obtener en el corto plazo. 		
		Eficiencia y calidad	<ul style="list-style-type: none"> • Busca siempre la manera de hacer las cosas más eficientemente. • Se asegura que el trabajo se termine, cumpliendo con los estándares establecidos previamente. 		
		Búsqueda de oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> • Se anticipa a las situaciones actuando de manera proactiva antes de verse obligado por las circunstancias. • Busca diversificar las actividades del negocio, creando nuevas unidades. 		
		Persistencia / perseverancia	<ul style="list-style-type: none"> • Asume el liderazgo antes los grandes desafíos. • Crea procesos estándares para afrontar los retos, de ser necesario crea nuevas estrategias. • Asume la responsabilidad y hace lo que sea necesario para conseguir cumplir con sus objetivos y metas. 		
		Corre riesgos calculados	<ul style="list-style-type: none"> • Hace lo necesario para minimizar los riesgos y alcanzar los resultados esperados. • Evita verse envuelto en situaciones de riesgo. 		

Capítulo II

Marco teórico

2.1 Antecedentes de investigación

A nivel internacional

Valverde (2010) Argentina, tesis para optar el grado de magíster, Universidad de Palermo, en su tesis: Del Emprendimiento a la Micro – Empresa.

Tuvo el propósito de desarrollar una propuesta de un modelo mental para el emprendimiento y con ello descubrir las variables intangibles que guían el proceso de transformación.

Concluye el gran desafío que es la aplicación de los emprendimientos de las microempresas, en su contexto general estas resultan cambiantes suelen adecuarse como no al tiempo y la actualidad del mercado. En lo que respecta a su capital que ellos puedan invertir para que se forme dentro de las empresas otras pequeñas empresas con capital menos a lo invertido ellas, en tal modo, afirman que emprender no solo va relacionado con conseguir ingresos, sino que consiste en realizar la constitución de la empresa para la satisfacción de necesidades de las personas. Tomando todos los antecedentes de las empresas que empezaron con muy poco capital y fueron incrementando a su forma de manejo de ella, la importancia de los tantos emprendimientos es un medio para obtener el bien de las personas como las veinte financieras de la investigación que está desarrollando.

Otero (2005) Colombia, tesis para optar el grado de magíster, Universidad de los Andes, en su tesis: “Diseño de un Modelo para Promover Emprendimiento en Estudiantes de Secundaria en Grados 11° y 12° de estratos 1, 2 y 3”.

Tuvo como objetivo centrarse en realizar un diseño de modelo para que se desarrolle la habilidad de emprendimiento en el estudiante de nivel secundaria. Para llevarlo a cabo diagnosticó cada modelo propuesto que eran similares a lo que se pretendía estudiar. Asimismo, realizó un diseño de un modelo permitía

integrar los actores y las actividades correctas para que se desarrollen los emprendimientos y por último realizó la identificación sobre si la tecnología es la herramienta mediante la cual se realiza el proceso de aprendizaje dirigido al desarrollo de emprender. El autor en mención empleó la metodología que consistió en analizar las técnicas de pedagogías empleadas en las aulas y las pone en contraste con la tecnología existente en el ámbito educativo. Así concluye que lo que es considerado como cultura de emprendimiento, también se debe de hacer de ver a la educación como parte de emprender, además de que se debe analizar a los diferentes modelos educativos existentes para sustentar el resultado del estudio.

CAISA VISTIN, Wilmer Arquimedez (2018) Ecuador, tesis para optar el grado de Doctor, Universidad nacional de Loja, en su tesis: “Plan de negocio, mediante la aplicación de la metodología canvas para proponer la implementación del agroturismo en la hacienda Guingla, Parroquia Santa Cecilia, Cantón Lago Agreó”.

El objeto de estudio fue hacer un diseño del plan de negocio mediante la aplicación del método de Canvas, y con ello hacer la proposición de implementarlo en el agroturismo. En la conclusión de la presente investigación manifiesta que el lugar tiene mucho potencial en el turismo ya que tienen recurso natural, también en la agricultura, en lo pecuarios, con todo esto se desea que la calidad de vida de los estudiantes sea mejor. Luego a ello realiza el plan de negocio basado en “la metodología Canvas” para realizar la implementación de la actividad agroturística en la hacienda en estudio.

CHAVEZ JARA, David Alejandra (2017) México, tesis para optar el grado de Doctor, Universidad Politécnico Nacional, en su tesis: “Modelos de negocio de empresas STARTUP de emprendimiento innovador descriptivo”.

El objeto de estudio fue realizar el desarrollo de las definiciones que hacen la integración de la innovación, emprendimiento, modelo de negocio y STARTUP.

En la conclusión de la presente investigación manifiesta que realizaron un análisis en México sobre la innovación y sobre la generación de un nuevo modelo de emprendimiento y teniendo como resultado que se crearon empresas startup innovadoras.

LOPEZ PEREZ, Ricardo (2012) Madrid, tesis para optar el grado de Doctor, Universidad Autónoma de Madrid, en su tesis: “Innovación de modelo de negocio propuesta de un modelo holístico”.

El objeto de estudio fue realizar la identificación del modelo de naturaleza holístico que facilite la identificación de las empresas que presenten un modelo de negocios innovador. Para lograr eso pretendieron hacer la identificación del elemento en común de las empresas que cuenten con un modelo de negocio que innova, así como la manera en que se relacionan. En la conclusión de la presente investigación manifiesta que el modelo de innovación sirve para realizar la identificación de las empresas que tengan el modelo de negocio innovador, estos pueden ser competidores, colaboradores o una alternativa para invertir. Todo ello es fundamental debido a que si se generan nuevos emprendimientos ello también significa que habrá más oportunidades para que la sociedad mejore su calidad de vida.

A nivel nacional

DE SOUZA NOGUEIRA COSTA, Mirella (2009) Lima, tesis para optar la maestría, Pontificia Universidad Católica Del Perú, en su tesis: “Plan de negocios para producir y comercializar productos vegetales orgánicos en Lima”.

El objeto de estudio consistió en realizar un desarrollo del plan de negocios que dé la oportunidad de realizar la producción y comercialización de productos vegetales orgánicos, para que la marca tenga mejor posicionamiento.

En la conclusión de la presente investigación manifiesta que los que habitan en el distrito objetivo, pertenece al segmento alto y medio alto, cuyo promedio mensual que se gasta en alimentación de S/. 1,182 y de S/. 787, para cada uno; determinándose así que una empresa de denominación Orgánica S.A.C. tiene la posibilidad de cubrir una demanda existente en el mercado que es un estimado de 88,387 personas que serían el público objetivo a través de características que los diferencien del resto de los competidores que se encuentren en el mismo rubro: (a) calidad certificada, (b) sabor agradable y (c) precios competitivos. Se estimó como aproximación que pueden alcanzar entre 70 y 154 toneladas de ventas. Los

resultados evidenciaron que sería una empresa muy rentable y que a futuro pueden lograr expandirse a otros mercados donde pueden tener más clientes.

FERNANDEZ PAZ, Cristian Mauricio (2018) Chiclayo, tesis para optar el grado de Doctor, Universidad Católica “Santo Toribio de Mogrovejo”, en su tesis: “Propuesta de un rediseño de modelo de negocio aplicando la metodología value proposition Canvas al hotel emperador de la ciudad de Chiclayo”.

El objeto de estudio fue que se encuentren dentro de la línea de estudio económico y de negociación - dirección, emprender e innovar empresarialmente, para que la empresa funcione de una mejor manera con el modelo propuesto. En la conclusión de la presente investigación emplearon como metodología analizar a la empresa a través de distintos bloques de la generación de modelos de negocio de Osterwalder y Pigneur. Concluye que lo que se debe buscar es satisfacer la necesidad de los clientes, con la aplicación de la encuesta lograron determinar los aspectos del cliente de los que la empresa no tenía conocimiento y que contribuyen a que se genere una propuesta de valor.

Juan José Mayta Carlos (2014) Lima, investigación realizada para que opte la maestría en la Universidad del Pacifico, en su tesis: “Plan de negocio para el establecimiento de un mini market en Lima norte”.

Su propósito fue hacer la demostración sobre cómo establecer el plan de negocio de un mini market analizando si es factible su implementación. Lo que se desea es que se satisfaga necesidades de los consumidores y además para las personas es parte de sus necesidades básicas ya que se habla de la alimentación lo cual es primordial. También realiza la determinación de cuál es su público objetivo determinando así que son las amas de casa de 18 a 60 años de edad. Concluye que el Plan Financiero desarrollado brinda información sobre el aporte de cada accionista y también contiene cuales son las fuentes de financiamiento. Luego de revisar todos los elementos del balance de la empresa llegaron a determinar que la empresa es rentable económica y financieramente.

Rojas García, José Antonio (2016) Lima, tesis para optar el grado de Magister, Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas, en su tesis:

“Propuesta de un modelo de negocio basado en big data que facilite la integración de los datos de las personas naturales y de soporte a las políticas de e-government en el Perú, apoyado en una empresa de logística integral”.

El objeto de estudio fue prestar atención a las necesidades de los futuros clientes de la Empresa, para que con esa información se pueda tomar decisiones de ideas que pueden implementarse para que se desarrolle un gobierno electrónico en el país. La “Propuesta de Negocio” que presentaron está sustentada en la construcción de un diseño de BIG DATA que tenga la confiabilidad y se sostenga en el tiempo de acuerdo con las normas vigentes para que se manejen los datos personales y que puedan ser parte de cada proceso que permita realizar la mejora del plan de servicios que brinda el gobierno a la ciudadanía. En la conclusión de la presente investigación manifiesta que la “Propuesta de Negocio” podrá generar beneficios adicionales que podrán ser complemento y soporte de algunas de las políticas del Estado Peruano para los próximos años como lo es la planificación de los servicios para la sociedad mediante la identificación real del número de ciudadanos en cada ámbito geográfico, así como la reducción de los costos de las organizaciones y de los ciudadanos para actualizar los datos de contractibilidad, generando de esta manera la transformación de la sociedad actual en una en una nueva “Sociedad Digital”.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 MODELO DE NEGOCIO

Es la herramienta de un plan de negocio que ayudará a buscar y la definición exacta y clara que se va brindar al mercado, la forma en que lo vas hacer, a quienes va estar enfocado sus ventas como va ofrecer y de qué manera esta te ayudará a la generación de utilidades. Este análisis se debe realizar con mucha cautela para que esto funcione, el modelo es saber cuál es el origen, como se puede modificar para en enfoque del mercado y cómo moldear para su rápida aceptación dentro del mercado.

Drucker, Hesselbein, y Snyder (2016), de la misma manera, se debería responder algunas interrogantes básicas que se formula el empresario cuando inicia con su

negocio: ¿Cómo ganamos dinero con esta idea?, ¿Cómo ofrecemos valor al cliente a un costo adecuado?

Para Derek Abell (1980), los modelos de negocio, debían ser la suma de las respuestas a 4 preguntas fundamentales; ¿a quién debo dirigirme como clientes?, ¿Qué productos o servicios debo ofrecerles?, ¿Cuál debería ser mi propuesta de valor (diferenciada)? y ¿Cómo debo hacer esto de una manera eficiente?

(Markides, 2008) el modelo importante sobre los negocios incluye seis elementos primordiales a conocer por la empresa, estos son: ¿quién?, ¿qué?, ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿por qué? y ¿cuánto? utiliza una empresa para proporcionar sus bienes y servicios, recibiendo valor por sus esfuerzos.

Magretta (2002), los modelos de negocio surgen de la cadena de valor genérica de los negocios, dividida fundamentalmente en dos partes, donde la primera parte incluye las actividades relacionadas con la fabricación o generación de algo; mientras que, la segunda parte envuelve a las actividades relacionadas con la venta de ese algo a sus consumidores.

Otro planteamiento en cuanto a modelos de negocio, establece que, el contenido, la estructura y la forma en la que se toman decisiones deben diseñarse con la finalidad de crear valor aprovechando las oportunidades de negocio existentes, por ello el análisis de la cadena de valor del negocio se podrá comprender de mejor manera las oportunidades del mismo, buscando optimización en su forma de gobierno para generar un mayor valor enfocado en quienes está destinado (Amit y Zott 2001).

De acuerdo a Johnson y otros autores, las empresas exitosas aplican modelos de negocio que se desglosan en 4 elementos fundamentales que crean y entregan valor a los clientes operando juntos e interrelacionados, estos son: la propuesta de valor, una fórmula donde se establezcan beneficios entregando valor a sus clientes, los recursos y los procesos claves de la empresa con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos (Johnson, Christensen, y Kagermann 2008)

De la misma forma, para autores como Teece un modelo de negocio se describe como el diseño y la arquitectura de las herramientas con las cuales la empresa

genera valor para el cliente, quien será el que pague por ese valor entregado y estos pagos se conviertan en utilidades para la empresa, por tanto, manifiesta la forma en la que la empresa trabajará para cumplir los deseos de sus clientes (Teece 2010, p.172).

Si bien las definiciones de modelo de negocio son muy variadas de acuerdo a los autores o estudios que las sustentan, es muy posible que la mayoría de ellas converjan en describirlos como la forma en la cual una empresa crea y captura valor (Kavadias, Ladas, y Loch 2016)

En este sentido se comprenderá que la propuesta de valor es el corazón de cualquier modelo de negocio, puesto que cualquier producto o servicio que sea valorado por un grupo de compradores tendrá la factibilidad de convertirse en un negocio, en consecuencia, se comprende como modelo de negocio a las acciones organizadas e interrelacionadas que lleva a cabo una empresa con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes, mediante la creación de productos o servicios que proporcionen valor al cliente solucionando sus problemas, y por los que la empresa reciba una retribución.

2.2.2 ¿Cómo se genera un modelo de negocio?

Mateu Céspedes y March Chordá, (2015) nos dan a conocer el siguiente concepto sobre el modelo de un negocio:

Durante los últimos tiempos se realizaron propuestas sobre distintos métodos para que se genere el modelo de negocio, debido a eso es que se debe estar pendiente de su formulación en lo académico, para analizarlo minuciosamente demostrando que es eficaz, por eso se planteó hacer uso ya sea de una técnica o herramienta que sea creativa que buscaría realizar el diseño de nuevos modelos de negocio o también modificar los que ya existen.

Osterwalder, Pigneur, y Vázquez (2012), utilizar varios tipos de construcciones capaces de modelar el negocio, de acuerdo al enfoque teórico que manejen estas diferirán en la forma de hacerlo, algunos ejemplos son: la cadena de valor de Porter, la desagregación del negocio o el lienzo del modelo de negocio.

Así mismo, Eppler ha manifestado que: Un método que ha sido diseñado específicamente para la innovación de modelos de negocio es: el lienzo del modelo de negocio (CANVAS) desarrollado Osterwalder y Pigneur, mismo que aún no ha sido probada sistemáticamente (Eppler, Hoffmann, y Bresciani 2011, p. 1324).

Resulta oportuno agregar que la teoría desarrollada por Osterwalder y Pigneur, es una de las más recientes, motivo por el cual se ha optado por analizar brevemente las tácticas y herramientas que los autores proponen en su obra para el diseño de modelos de negocio innovadores, basándose en acciones articuladas a una gran cantidad de factores que pueden ir desde la detección de mercados hasta el entorno legal y social de las organizaciones y las mismas que se detallan en el Anexo I y constan en la ilustración que se presenta a continuación: (Osterwalder, Pigneur, y Vázquez 2012, 125).

Características de los modelos de negocio

Estas características son las que se describe dentro de las operaciones de la empresa, como los procesos, funciones y los componentes que se genera como resultado para determinar los costos de la organización y así determinar el valor que representa los clientes en las ganancias que se generan, se cuenta con distintos modelos de negocios quien conservan los costos fijos bajos y el valor que genera el cliente para esparcir las utilidades. Los negocios con éxito disponen de un modelo de negocio en secreto a comparación de otras empresas, la estrategia se basa en combinar y trabajar sus “áreas de producción, capital, mercado, trabajo y administrativa, determinan un modelo de negocio único”, para que el modelo de un negocio obtenga los resultados más atractivos y genere utilidades, debe tomar en cuenta lo siguientes puntos:

- **Bajos costos** si las empresas cuenten con igual precio que la competencia, tendrán las mismas utilidades, por ello es recomendable que se baja los costos para que las utilidades sean más altas que de los competidores, sobre qué medida se tiene que tener en cuenta para la reducción de estos costos es para el área de sistema administrativo, en la materia prima que son superiores o en la tecnología que está aplicado estas, pero sin que estas afecten la calidad de los productos o

servicio que se ofrece, el hecho de hacer que los costos reduzcan los clientes tienen la diferencia y pueden elegir el producto o servicio que se ofrecen.

- **Innovación** las organizaciones deben buscar algo diferente que les diferencie de las demás competidores, esto también hace referencia de todas las actividades como en sus costos de proceso de producción, manejo de materias primas hasta el resultado del producto final, las empresas cuentan con la distintos precios como las ganancias que pretende ganar, por ello se sugiere que las organizaciones deben unir todas sus debilidades para unir y buscar como esta se convierta en fortaleza, esto nos puede ayudar a favorecer con los requerimientos de los demandantes.

Según recomienda Lewis (2007), “por lo que deben plantearse modelos de negocio que tengan en cuenta las siguientes características, entre el uso de tecnologías apropiadas para una mayor adaptabilidad del producto a las características y necesidades locales, debe centrarse en el consumidor o en el producto, sino que debe observar todo el sistema que crea valor social y económico”.

Elementos de los modelos de negocio

Según Osterwalder y Pigneur (2009) nos dicen que existen 9 elementos que son primordiales dentro:

1. Segmento del mercado: debido a que los consumidores buscan productos como servicios basados en modelos, la empresa debe definir diferentes segmentos del mercado que pretenda llegar, esto permitirá desarrollar nuevas estrategias que están dirigidas a la sociedad para así comprender que lo buscan y cómo satisfacerlo.

2. Propuesta de valor: los consumidores siempre van elegir a la empresa que resuelvan su problema y que esta las satisface, por ello es importante que las empresas busquen soluciones innovadoras, estas bien pueden ser cuantitativas que varía en el precio, de la calidad de servicio o cualitativas como el nuevo diseño del producto.

3. Canales de distribución: estos son los papeles importantes dentro de las organizaciones ya que de estos canales dependerá la satisfacción como la

experiencia de los clientes, esto ayudará verificar cómo determinar las propuestas de valores.

4. Relación con los consumidores: las organizaciones deben establecer con qué tipo de segmentación de mercado les conviene trabajar, las cuales pueden ser de 2 tipos uno viene a ser las automatizadas como las personales, a esto se debe considerar la atención de la necesidad de los clientes.

5. Flujos de efectivo: los consumidores finales siempre van a cuestionar los precios ya que ellos dependerán cuanto pueden pagar por un servicio o producto, en base de esto se debe buscar nuevas estrategias para reducir costos y bajar precios o como generar otros ingresos para la empresa.

6. Recursos clave: los recursos que se encuentran dentro de la empresa son para solventar o ser parte para la producción de los productos o servicio que ofrece las empresas, por ello debe establecer el recurso clave como es la electricidad, o el talento humano par que esta funcione sin ningún inconveniente y para ello se debe priorizar el tipo de recurso es primordial.

7. Actividades clave: son las funciones que deben estar relacionados con la producción, así como la atención directa con los clientes, esto se debe establecer dentro del modelo de negocio que se estableció para prevenir los problemas y dar soporte la parte operativa de las actividades.

8. Socios clave: crear alianzas estratégicas ayudará a las empresas a optimizar costos, reducir riesgos que pueden estar latentes o las adquisiciones de nuevos productos estas alianzas pueden ser con los distribuidores, competidores u otro tipo de abastecimientos que sean confiables.

9. Estructura de costos: esta se basa por contar con todas las estructuras de costos que se pueda contar para poner en funcionamiento el modelo de negocio que se pretenda establecer, estos costos se pueden establecer en función de los consumidores que puedan generar los ingresos.

2.2.3 Variable características emprendedoras

Aquije (2012) nos dice que las características son los talentos, las competencias, las aptitudes, el genio, la inteligencia o la suficiencia con que haces una tarea, los recursos o herramientas potenciales que la persona adquiere para poder desenvolverse en el medio en el que está, en un inicio, una persona puede ser incompetente o incapaz de realizar una determinada actividad o tarea; pero luego, al comprender su falta de capacidad, puede tomar la decisión de trabajar para adquirir los recursos necesarios, hasta que su nueva aptitud se transforme en algo inconsciente y espontáneo, tanto en lo intelectual como en lo emocional, ante esta definición podemos observar en el emprendedor muchos patrones de conducta que se van desarrollando a través de su accionar en todas sus actividades y en cada área de su vida, y se encuentran en cada una de las características de emprendimiento.

¿Qué características debe tener el que desee ser emprendedor y en qué forma estas pueden ser trabajadas?

Las personas que son las emprendedoras son aquellas que toman la decisión de realizar un negocio esto puede depender de muchos otros factores que ponen dificultad, pero ellos se mantuvieron en su idea, en la actualidad hay mucha dificultad que están expuestas el emprendedor ya que desconoce muchas cosas, y falta de apoyo del estado que imponen sus reglas a la creación de su negocio.

Pero esto hace que ellos ganen experiencia con respecto a lo que pueda adquirir el mercado y cómo llevar el proceso de sus costos, logísticas y qué tipo de estrategia pueden adquirir con el paso de tiempo.

Las Características de Emprendimiento tienen que ver con, Adquirir conocimientos, desarrollar habilidades y fomentar actitudes será tu objetivo como parte de tu formación integral, por tal razón es necesario trabajarlas en los que serán los futuros emprendedores (Aquije 2012, p. 97).

Informe desarrollo empresarial y la pequeña empresa: McBer y Co.

Hal Pickle (1964), existen diversas listas que mencionan sobre las características personales que se requieren para ser exitoso como emprendedor, estas fueron

elaboradas por académicos individuales en talleres, o instituciones, en los Estados Unidos hace más de 20 años se hizo la revisión de literatura que describía 27 características distintas que promovían el éxito en las pequeñas empresas.

Hornaday y Bunker (1970), por el contrario de otro autor hicieron la presentación de una lista que contenía menos características, lo que incluía era similar a los de la lista de Pickle quien reunió los resultados de 7 listas para que determine cuáles eran repetidos de forma más frecuente y con ello tener un inventario tan completo como sea posible, las cuales se contaba con 42 características diferentes que se mencionaron por al menos dos fuentes y la mayoría se encontraba en las listas. Algunos de estos son:

- Confianza
- Perseverancia
- Energía, diligencia
- Inventiva
- Creatividad
- Previsión
- Iniciativa
- Versatilidad: Conocimiento de Producto y Mercado
- Inteligencia
- Percepción

Dentro de la década de los ochenta mencionó McBer y Co, quienes trabajaban dentro de una empresa de estados unidos, quienes realizaron una investigación y señala los objetivos principales de los emprendedores:

1. Identificar las características predominantes, que ayuden alcanzar el éxito que se busca dentro del país.

2. El desarrollo de selección de los emprendedores, así como el potencial que cuenta para alcanzar el éxito.

3. Establecer el tipo de entrenamiento como el potencial de los emprendedores y reforzarlas para que así ellos se adecuan más rápido dentro del mercado y sacar a flote su negocio, para ello es necesario que definan sus características personales, así como los conocimientos que ellos cuentan para así formar empresarios.

Este proyecto abarca cuatro tareas principales:

Tarea I: identificar y validar las CEPs que aporten con el objetivo empresarial.

Tarea II: Utilizar las CEPs para igualar y establecer las pruebas como “encuestas, pruebas, procedimientos de entrevistas, formularios de solicitud”, para recopilar información a su favor de su negocio.

Tarea III: analizar e identificar los enfoques que se está estableciendo con fin de aplicarlos para obtener los resultados que se espera.

Tarea IV: difundir nuestros productos como nuestros servicios ante el mercado nacional e internacional, así como los resultados que se obtienen de estas para realizar grupos de proyectos.

El autor de estas investigaciones, pusieron en práctica las tareas de uno, dos y cuatro con las empresas exitosas de los países y continentes distintos como la India, Ecuador y Malasia, esto con el fin de identificar las características que predominan como el patrón de comportamiento que ellos trabajan para ser exitosos.

El resultado que ellos pueden obtener en medida de lo posible un patrón de comportamiento o perfil de persona exitosa. Obteniendo como resultados en cuanto a este objetivo, patrones de comportamiento de estos empresarios emprendedores como individuos que son muy organizados, ordenados, que le gusta correr riesgos, muy intuitivos y además se relaciona de manera correcta con las personas a su alrededor, etc.

Los resultados que se obtuvieron haciendo la priorización para el objetivo del estudio fueron los que se mencionan a continuación.

Tarea I, identificar y validar la característica emprendedora personal, es bueno que se complete con satisfacción la cantidad requerida del número de entrevista con empresarios exitosos. Las entrevistas se sometieron a procesos donde se analizaron las temáticas. Así mismo se codificaron cada transcripción de cada país involucrado, luego el resultado obtenido de las codificaciones fue sometidos a diversos análisis en base a lo estadístico. Concluyeron que con cada resultado se pudo identificar la agrupación de diez competidores para que esto sirva como fundamento de un instrumento donde se seleccione y se forme empresarialmente.

En adelante, posterior a las reuniones que se dieron en 1985, se ejecutaron análisis estadísticos adicionales para que se aclare cada entre las variables de antecedentes del empresario, y las variables del negocio. Cada competencia identificada fue:

- Cumplir con el trabajo.
- Eficiente y de calidad.
- Buscar la mejor oportunidad.
- Ser persistente.
- Arriesgarse si se tiene calculado.
- Planificación sistemática.
- Establecer la meta.
- Buscar información.
- Persuadir y generar una red de ayuda.
- Auto confiar e independizarse.

En la Tarea II, relacionada con desarrollar y validar los instrumentos de selección mediante la base donde se desarrolló 5 instrumentos de selección distintos.

Se hizo la evaluación de 3 instrumentos de los competidores básicos. Lo primero fue la entrevista focalizada que es la versión reducida de la entrevista conductual, otro instrumento que se utilizó fue calificar el cuestionario de Auto detección, y el tercero fue la situación de la empresa el cual está referida a que ante una situación complicada el encargado de la empresa debe de evaluar todas situaciones presentadas para tomar la mejor alternativa.

También se desarrolló otros 2 instrumentos el primero es la entrevista de información, el cual se diseñó para que se proporcione datos de referencia sobre el empresario o emprendedor potencial y su negocio. Y el segundo fue el ejercicio foto historia para que se motive a consecución de logros. A los que participaron se les solicitó que redacten una historia sobre su experiencia con su participación en cada cuadro desarrollado. Donde se puso a prueba a las personas en distintas circunstancias. Los sistemas ejecutados se realizaron con la intención de hacer la medición de cuán efectivo es la foto historia. Cada instrumento presentado a los contratistas de los países participantes (Ecuador, India y Malawi), se revisaron de manera exhaustiva para que se tenga en consideración que toda información recibida debe de ser confiable.

Grupo de Logro

Cumplir con el Trabajo

- No temer a la realización de sacrificios para lograr el cumplimiento de una actividad propuesta.
- Considerar realizar cambios de los colaboradores que no cumplan con los requisitos que el cargo que desempeñen necesita.
- Es fundamental que se mantengan las buenas relaciones con los clientes para que estos establezcan lazos de fidelización con estos por mucho más tiempo.

Eficiencia y calidad

- Buscar el modo de que todo sea más eficiente.

- Todo el trabajo que se pretende realizar debe de cumplir con el estándar que se establezca con anterioridad.

Buscar oportunidades

- Tiene que anticiparse a hechos de forma proactiva para que cuando estos sucedan tengan opciones de solución.
- Es bueno buscar que las actividades de la empresa se diversifiquen para que así se creen nuevas unidades.

Persistir / perseverar

- Se debe asumir el liderazgo para enfrentar los retos que se presenten en todo el transcurso de desarrollo de actividades del negocio.
- Realizar la creación de procesos establecidos con un estándar con el cual se enfrente las dificultades y si lo requiere generar una estrategia que solucione el problema.
- Asumir responsabilidades y hacer lo correcto para el logro de cada objetivo y meta propuesta.

Correr riesgos calculados

- Se debe buscar la reducción de riesgos realizando lo que sea necesario para el logro del resultado que se desea alcanzar.
- Evitar involucrarse en eventos que represente riesgos.

Grupo de Planificación

Planificación Sistemática

- Para que las tareas sean realizadas con más orden y teniendo en consideración que se cumplan los tiempos que se establecieron se debe de realizar la división correcta de los grupos.

- Aplicar la mejora continua a cada estrategia propuesta para crear un modelo que solucione el problema.
- Tener la finanza del negocio controlada.

Fijación metas

- Es importante tener fijado la misión y visión
- Establecer los objetivos priorizando cuales son más importantes y en ello se debe de trabajar y en qué periodo de tiempo.

Búsqueda de información.

- Se debe recolectar los datos para una mejor administración tanto de los clientes y de los proveedores.
- No temer en realizar consultas a los que tienen más especialización de temas donde no se tenga la certeza.

Grupo de Poder

Persuasión y redes de apoyo.

Utilizar el conocimiento a su favor para tener persuasión en otras personas y que estos hagan lo que desean.

Buscar la persona clave para que se obtengan mejores resultados.

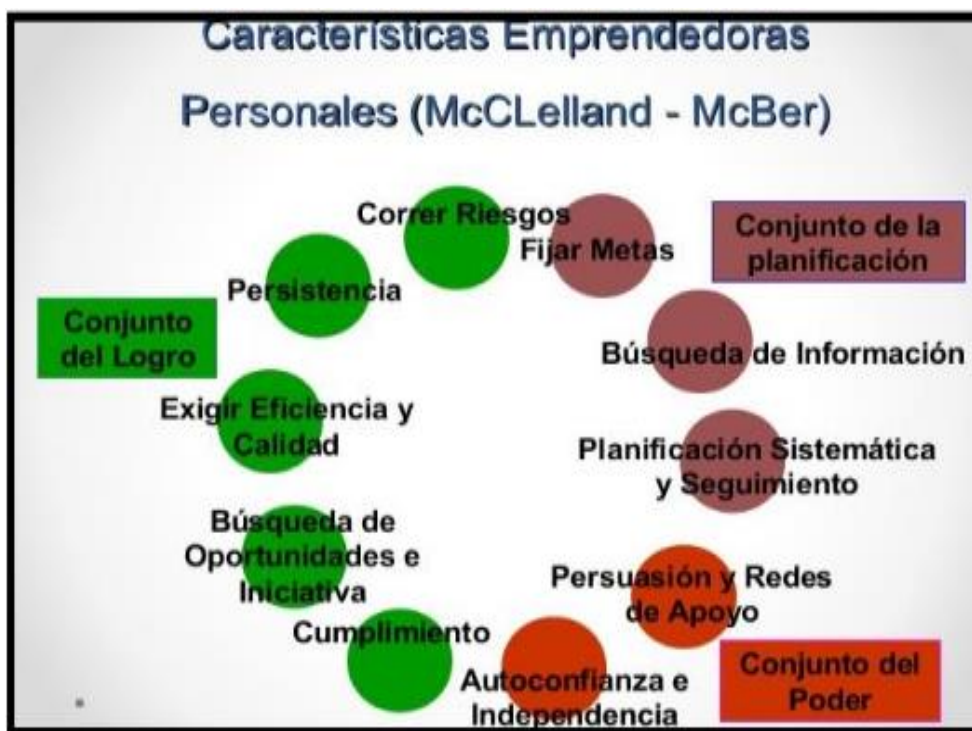
Crear una red de contacto en cada reunión agendada.

Autoconfianza e independencia.

Confiar plenamente en sus capacidades para conseguir los objetivos planteados.

Asume la responsabilidad de sus logros y fracasos.

Afronta grandes desafíos mirando siempre con optimismo la situación.



Fuente: Tercer Simposio de Creatividad, Innovación y Emprendimiento Celebrada en Framingham, MA en mayo de 1986.

Las Características de Emprendimiento tienen que ver con, adquirir conocimientos, desarrollar habilidades y fomentar actitudes las cuales serán el objetivo principal en la formación integral del emprendedor. (Aquiye, 2012, p. 97).

“Por tal razón es necesario desarrollar en los futuros emprendedores las competencias necesarias para emprender, las mismas que son: asumir riesgos, la motivación de logro, la perseverancia, la creatividad, el trabajo en equipo, el liderazgo, la comunicación efectiva y la habilidad de negociación. Para ello, las adquisiciones de características de emprendimiento son integrales a todo el desarrollo del estudiante”.

Las características se relacionan a los componentes que un alumno sin importar al área donde se esté formando tienen que desarrollarlas, teniendo en consideración la situación económica por la que atraviesa el país y el mundo entero.

Si se desea desarrollar la actividad emprendedora de manera adecuada, el emprendedor debe tener un balance entre conocimientos técnicos, habilidades, y actitudes. Es importante diseminar estos conocimientos, fomentar el desarrollo de

habilidades y actitudes pues serán el foco principal del proceso formativo que, como todos sabemos en un entorno muy dinámico, deberá ser constante tanto en su vida personal como profesional. (Aquiye, 2012, p. 98).

Las características de emprendimiento son en otras palabras identificar las necesidades del cliente, y buscar las oportunidades que el mercado ofrece (Hayton, 2015, p. 3).

Para el autor Álvarez & Barney (2007, p.15), es la creación de nuevas oportunidades. Reconocer las necesidades sociales y de mercado (Hunter, 2012, p. 58).

Los emprendedores exitosos pueden encontrar (o crear) una oportunidad y luego desarrollar habilidades para sacar provecho de la oportunidad (Hayton, 2015, p. 5).

Las habilidades cognitivas, incluyendo el pensamiento contractual y el pensamiento analítico, han sido identificadas como cruciales para el crecimiento empresarial, especialmente en la traducción de oportunidad, el reconocimiento en el procesamiento de información que en última instancia conduce a la transformación de una oportunidad de mercado en un negocio. (Chell, 2013).

2.3 Bases conceptuales

Modelo de negocio. Es el plan de una empresa donde aporta los conceptos para realizar cómo será su funcionamiento.

Segmento del mercado: es conocida también como segmentación de audiencia, son estrategias que las empresas enfocan en ellas para establecer métodos.

Propuesta de valor: es el recurso por el medio del cual los clientes pueden aportar como involucrarse, esta debe ser claras.

Canales de distribución: es el medio en la cual se transfiriere los productos o servicios a los consumidores finales.

Relación con los consumidores: son las estrategias que se genera entre el cliente y el ofertante para crear bases de datos y realizar una comunicación más directa.

Flujos de efectivo: es el dinero que se genera por el bien o servicio que se ofrece, o por otras inversiones que realiza la empresa, para sus próximas operaciones de sus actividades.

Recursos clave: es el recurso con que cuenta la empresa para desplegar y hacer que esta influya en los demandantes de manera activa y positivamente, y poner unas estrategias para seguir generando confianza.

Actividades clave: son las acciones que se generan las empresas para que puedan estar en funcionamiento y en marcha ofreciendo sus propuestas como modelo de negocio para así dar soluciones y soporte a la compañía.

Socios clave. Son las alianzas estratégicas con una red de socios o proveedores que se realizaron con la finalidad de ayudar a la organización para su funcionamiento como su crecimiento de manera eficaz.

Estructura de costos. Es la proporción de cada factor o servicio ofrecido en representación de los costos que se generan, desde la llegada o producción del producto hasta la entrega de estas al consumidor final, esto debe estar previamente ya estructurado para definir los precios.

Características emprendedoras. Es el ingenio de las personas para emprender, esto nace a través de ideas dónde yace los proyectos, ellos cuentan con las aptitudes, la inteligencia, y la toma de decisiones para emprender.

Planificación. Es el proceso donde la empresa toma sus decisiones, tomando en cuenta su situación actual y cómo esta afecta a su rendimiento, por ello toma nuevas medidas tanto interna y externa para fijar nuevas metas.

Logro. Es el alcance de los objetivos que se trazaron ya sea en largo o mediano plazo.

Poder. Son las habilidades como la capacidad que cuenta el individuo para el cumplimiento de sus objetivos.

2.4 Bases epistemológicas

Enfoque por competencias

Las personas tienen la capacidad de mostrar sus destrezas para la solución de determinadas situaciones en las que se encuentran a ello se denomina la competencia.

Una persona competente comprende las situaciones que debe afrontar y con ello realiza la evolución de sus alternativas que dispone para solucionarlas.

Ello significa realizar la identificación de que conocimientos y habilidades disponen en su entorno, así mismo se hace un análisis de la situación en la que se encuentra y con ello realizar la toma de decisiones más adecuada en dicha situación.

De igual manera se debe tener un buen control de las emociones para manejar sus relaciones interpersonales para que con ello se puedan relacionar de una mejor manera con el entorno, todo es importante ya que todo influye en la toma de decisiones y manera en que se va actuar.

Los estudiantes deben desarrollar las competencias constantemente y para ello los docentes y toda la institución a la cual asisten deben de estar comprometidos en su formación y desarrollo en toda su etapa formativa en los distintos niveles que tienen.

En el transcurso de la etapa formativa el estudiante va a tener experiencias educativas que le servirán a lo largo del desarrollo de su vida.

Modelo de negocios CANVAS

Cuando mencionamos Gestión empresarial es necesario hablar del método de modelo de negocio Canvas, uno de los principales objetivos al momento de implementar un negocio es agregar valor a nuestra idea empresarial. Desde el 2008, el modelo Canvas propone una metodología sencilla y busca un modelo integral para analizar a la empresa como un todo. (Osterwalder & Pigneur, 2011), se trata

de una herramienta simple, practica y aplicable a la estrategia, el emprendimiento y la innovación.

El modelo Canvas es una herramienta lo suficientemente sencilla para que pueda ser aplicada en cualquier escenario: pequeñas, medianas y grandes empresas. Se trata de un método sencillo que es lo que le ha llevado al éxito, dicho modelo es muy útil ya que nos permitirá crear productos o servicios innovadores para mantenernos en el mercado.

Escudero (2011) admite que, hasta unos años, era imprescindible un plan de negocio con una gran cantidad de páginas para analizar si un negocio era viable, innovador y tenía público objetivo. Ahora además debemos analizar el modelo de negocio, que se ha convertido en una obligación, pues definir el modelo de negocio es saber cuál es el ADN de la empresa, cómo está hecho, cómo se puede modificar, cómo pulir o cambiar.

Las empresas de hoy se encuentran en un mercado cambiante y competitivo, en que la improvisación le puede originar su salida rápida del mercado, sin lograr el objetivo para los cuales fueron creados, por lo que la planeación y diseño de las actividades en la organización es un proceso muy importante para conocer las pautas o camino a seguir a fin de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

Las organizaciones que ingresan al mercado sin planificación o sin modelo de negocio diseñado, tendrán alta probabilidad de cometer errores. Magretta (2002) dice que el modelo de negocio son historias que explican cómo la empresa trabaja. A las empresas que no tienen modelo de negocio le puede generar pérdidas en los recursos que emplean para su funcionamiento, que continuar con estas deficiencias podría llevar al fracaso.

Una de las herramientas importantes para el direccionamiento adecuado de la empresa es el modelo de negocio, el cual guía a la empresa hacia una dirección definida. Así, que un modelo de negocio es un material en que numerosas estrategias e inversiones de capital que ejecuta una empresa deben integrarse para generar una rentabilidad y crecimiento de la empresa (Hell y Jones, 2009). Este

instrumento contiene las actividades que tiene desarrollar y los recursos que se requieren para lograr la satisfacción de los clientes.

Para que una organización entre al mercado es necesario que realice un estudio de mercado, donde muchos empresarios desembolsan cuantiosas sumas, para recabar la información a fin realizar un análisis, con la finalidad de tomar una decisión minimizando los riesgos. Así, que las empresas invierten mucho dinero en estudios de mercado, aunque no suelen tener en cuenta la perspectiva del cliente a la hora de diseñar productos, servicios y modelos de negocio (Osterwalder y Pigneur, 2010). Al elaborar el modelo de negocio se debe considerar las opiniones de los clientes o consumidores, porque el producto o servicio que va ofrecer, siempre están dirigidos para los clientes.

El modelo de negocio, es considerado como aquel instrumento en el cual se realiza la planificación de manera cuidadosa y metódica todas las actividades que se van a realizar para el funcionamiento de la empresa, al momento de ingresar o cuando se encuentre en el mercado. Según Amit y Zott (2001) un modelo de negocio explicita el contenido, la estructura y el gobierno de las transacciones designadas para crear el valor al explotar oportunidades de negocio. Para ello se deberá establecer la parte filosófica de la empresa que consiste en la adecuada misión, visión y objetivos.

El instrumento no proporciona información muy relevante, que nos permite tener una percepción de negocio y del futuro que le espera, de acuerdo a ello plantearnos objetivos y metas de negocio. Así, el modelo de negocio es una visión, un conjunto de todo lo que es tu negocio (Megias, 2011). Por ello cuanto sea más sencillo el modelo de negocio será fácil de implementar y comprender, mientras que el modelo de negocios complejos será difícil de implementar.

El modelo de negocio permite conocer con que recurso humano se tiene que contar para mover el negocio, de acuerdo a ello diseñar el perfil de puesto de trabajo, para luego realizar el reclutamiento, selección y capacitación. Así que el modelo de negocio es como los pilares del futuro negocio (Riera, 2014). También el modelo de negocios ayuda plantear las estrategias para hacer frente a la competencia.

Capítulo III

Metodología

3.1 Ámbito

La institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes”, está ubicada en el distrito de Chinchao, específicamente por la carretera a Tingo María, cuenta con los niveles de primaria y secundaria, y asisten un aproximado de 200 padres de familia del nivel primaria. El ámbito de estudio cuenta con padres de familia que tienen un perfil de entusiastas y perseverantes para trabajar; es decir, es viable para los propósitos del presente estudio.

3.2 Población

La población objeto de estudio estuvo constituida por los padres de familia inscritos en el padrón del quinto grado de la I.E “Nuestra Señora de Lourdes”.

CUADRO N° 01

PADRES DE FAMILIA DEL QUINTO GRADO DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INTITUCIÓN EDUCATIVA “NUESTRA SEÑORA DE LOURDES” ACOMAYO, HUÁNUCO 2022.

GRADOS	SECCIONES	SEXO		No DE PADRES DE FAMILIA
		M	F	
Quinto	“A”	00	24	24
Quinto	“B”	02	24	26
TOTAL				50

FUENTE: Relación de padres de familia 2022
ELABORACIÓN: Tesista

3.3 Muestra

Para determinar la muestra del presente trabajo de investigación, se empleó el muestreo no probabilístico.

En este sentido la muestra del presente trabajo de investigación estuvo constituido por 24 padres de familia del quinto grado “A” (grupo experimental) del nivel primario de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo; dicha muestra se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 02

PADRES DE FAMILIA DEL QUINTO GRADO “A” Y “B” DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA “NUESTRA SEÑORA DE LOURDES” ACOMAYO, HUÁNUCO 2022.

GRADOS	SEXO		No DE PADRES DE FAMILIA
	M	F	
5° “A” Grupo experimental	00	24	24
TOTAL	00	24	24

FUENTE: Relación de padres de familia 2022
ELABORACIÓN: Tesista

3.4 Nivel y tipo de estudio

3.4.1 Nivel de estudio

Según la intervención de los investigadores, el estudio fue experimental, porque se manipuló la variable independiente.

3.4.2 Tipo de estudio

Explicativa, ya que durante el desarrollo de la investigación se trató de explicar cómo el modelo de negocio CANVAS, influye en las características emprendedoras en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, estableciendo de esta manera una relación de influencia entre dos variables; causa (modelo de negocio CANVAS) y efecto (las características emprendedoras). En este sentido, se tuvo que manipular la

variable independiente (para nuestro caso fue el modelo de negocio CANVAS) y se observó la variable dependiente (para nuestro caso las características emprendedoras), en busca de una variación concomitante con la manipulación de la variable independiente

3.5 Diseño de investigación

Hernández Sampieri, Roberto y otros (1997) manifiestan:

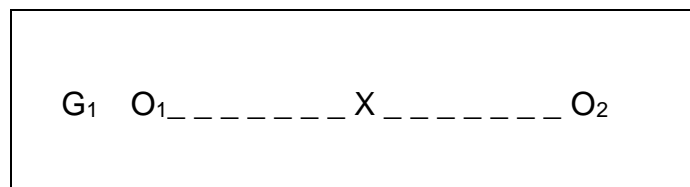
“Con el propósito de responder a las preguntas de investigación y someter a prueba las hipótesis formuladas se selecciona un diseño específico de investigación. Los diseños pueden ser experimentales: (experimento puro, pre experimento y cuasi experimento) o no experimentales: (transeccional y longitudinal)”. (p.108)

Si tomamos como referencia la clasificación arriba mencionada, podemos manifestar que el presente trabajo de investigación se desarrolló dentro del diseño experimental, con su variante cuasi experimental, al respecto de los diseños cuasi experimentales; Hernández Sampieri, Roberto y otros (1997), manifiestan:

“En los diseños cuasi experimentales los sujetos no son asignados al azar a los grupos ni emparejados; sino que dichos grupos ya estaban formados antes del experimento son grupos intactos (la razón por la que surgen y la manera como se forman fueron independientes o aparte del experimento)”. (p.169)

Para la presente investigación los docentes del nivel primaria que pertenecen al grupo experimental, ya han sido formados como niveles al inicio del año escolar, por lo que se trabajó con niveles establecidas con anterioridad, situación que concuerda con la naturaleza y características de un diseño cuasi experimental.

Por lo tanto, el diseño que se utilizó durante la materialización del presente trabajo de investigación fue el experimental, con su variante el cuasi experimental: diseño con su post prueba e intactos. Por lo tanto, el esquema que presenta es el siguiente:



Donde:

G₁: Grupo experimental (padres de familia del quinto grado “A” “N.S.L” Acomayo).

O₁: Pre prueba aplicado al grupo experimental.

X: Tratamiento experimental (Aplicación de la variable independiente).

O₂: Post prueba, aplicado al grupo experimental.

3.6 Métodos, técnicas e instrumentos

3.6.1 Métodos

El presente trabajo de investigación se realizó utilizando el método experimental, en su variante cuasi experimental.

3.6.2 Técnicas

Son las distintas maneras de obtener la información. Para la presente investigación se utilizó la observación. La observación es el proceso que faculta a los investigadores a aprender acerca de las actividades de las personas en estudio en el escenario natural a través de la observación y participando en sus actividades (Dewalt y Dewalt, 2002, p. 65).

Se desarrolló 10 sesiones de aprendizaje sobre las 4 dimensiones del modelo de negocio CANVAS, cada sesión estuvo constituido por cada parte que cuenta el modelo de negocio CANVAS (segmento del cliente, propuesta de valor, canales, relación con los clientes, fuentes de ingreso, recursos claves, actividades claves, alianzas claves, estructura de costos).

3.6.3 Instrumentos

Para la presente investigación se aplicó la ficha de observación con la finalidad de recopilar datos adecuados para la investigación, la cual se emplea para obtener datos acerca de la variable independiente.

Consta de 10 sesiones de aprendizaje sobre las dimensiones del modelo de negocio CANVAS, se desarrolló en un lienzo dividido en 9 partes y a medida que desarrollamos cada sesión de aprendizaje se fue desarrollando el lienzo.

Constó de 24 indicadores cuyas respuestas se encontraban en base al nivel de logro:

4= Destacado

3= Logro previsto

2= En proceso

1= En inicio

3.7 Validación y confiabilidad de los instrumentos

3.7.1 Validación

Para hacer la validación del instrumento de recolección de datos se sometió a la evaluación de los ítems a través de profesionales cuya trayectoria profesional está en el campo educativo y en el nivel superior. Ellos evaluaron la coherencia de los ítems con las dimensiones de la variable en evaluación.

3.7.2 Confiabilidad

Una vez terminada la fase de validación de ítems, el instrumento fue sometido a una prueba de confiabilidad. En este caso, se utilizó el coeficiente de Alfa de Cronbach para determinar si la prueba es confiable. Los resultados de dicha prueba aplicada a un grupo piloto conformado por 15 usuarios se presentan como parte de los anexos.

3.8 Procedimiento

Para llevar a cabo el presente estudio se realizará el trámite administrativo mediante un oficio dirigido al director de la institución educativa “Nuestra señora de Lourdes” Acomayo; para obtener el permiso de la aplicación del instrumento. Luego se llevará a cabo las coordinaciones pertinentes a fin de establecer el cronograma de recolección de datos, considerando una duración promedio de 45 minutos por desarrollo de cada módulo del plan de actividades del modelo de negocio CANVAS.

3.9 Tabulación y análisis de datos

Concluida la recolección de datos, procedimos a analizar la información, que fueron introducidos al analizador estadístico, con la finalidad de obtener estadígrafos que sirvieron de base la interpretación respectiva y así conocer el logro alcanzado por el grupo experimental y control.

Se realizó las pruebas de hipótesis apropiada a la naturaleza de los datos y los propósitos de comparación de promedios usando la prueba Ji cuadrado. Se seleccionó esta prueba porque nos permitió determinar la significación de las diferencias entre promedios de los estudiantes pertenecientes a ambos grupos de estudio.

Para hacer la prueba Chi cuadrado es necesario tener en cuenta la siguiente formula:

$$X^2 = \sum \frac{(f_o - f_t)^2}{f_t}$$

Donde:

X^2 =Chi cuadrado

f_o = Frecuencia observada

f_t = Frecuencia esperada

Sin embargo, es importante tener en cuenta que para rechazar la hipótesis nula es necesario obtener un valor superior al valor crítico, y este valor depende de los

grados de libertad los cuales se calculan considerando el número de filas y columnas utilizadas al presentar los resultados. Con 3 grados de libertad, el valor crítico es de 9,35.

3.10 Consideraciones éticas

Los padres de familia del nivel primaria estuvieron predispuestos a colaborar con la ejecución del proyecto ya que les fue beneficioso en su vida y la institución.

Capítulo IV

Resultados

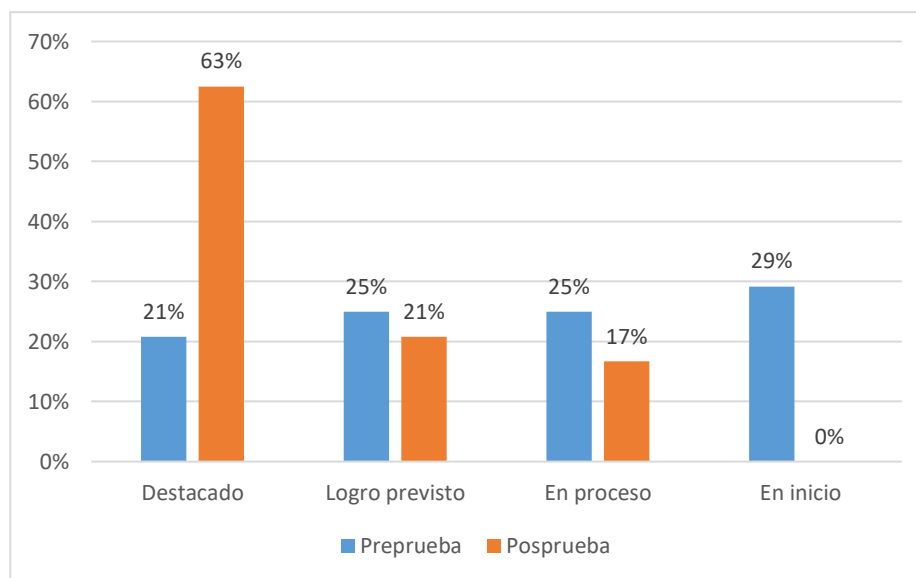
3.3 Análisis descriptivo

Tabla 1: Resultados sobre la dimensión “Necesidad de planificación”

Nivel	Preprueba				Posprueba			
	f_i	F_i	h_i	H_i	f_i	F_i	h_i	H_i
Destacado	5	5	0,21	0,21	15	15	0,63	0,63
Logro previsto	6	11	0,25	0,46	5	20	0,21	0,83
En proceso	6	17	0,25	0,71	4	24	0,17	1,00
En inicio	7	24	0,29	1,00	0	24	0,00	1,00
	24		1,00		24		1,00	

Fuente: Resultados generales de la preprueba y posprueba
Elaboración propia

Gráfico 1: Resultados sobre la dimensión “Necesidad de planificación”



Fuente: Tabla 1
Elaboración propia

Descripción

En cuanto a la dimensión “Necesidad de planificación”, se puede observar lo siguiente en la tabla 1 y gráfico 1:

Al aplicar y evaluar los resultados de la preprueba y de un total de 24 padres de familia, solo 5 se ubicaban en el nivel “Destacado representando al 21%, 6 se

ubicaban en los niveles “Logro previsto” y “En proceso” representando en cada caso el 25%, y 7 padres de ubicaban en el nivel “En inicio” representando al 29% restante del total.

Al aplicar y evaluar los resultados de la posprueba, ahora 15 se ubicaban en el nivel “Destacado” representando al 63%, 5 se ubicaban en el nivel “Logro previsto” representando al 21%, ya solo 4 se ubicaban en el nivel “En proceso” representando al 17% restante del total, y ya no se observa padres de familia en el nivel “En inicio”.

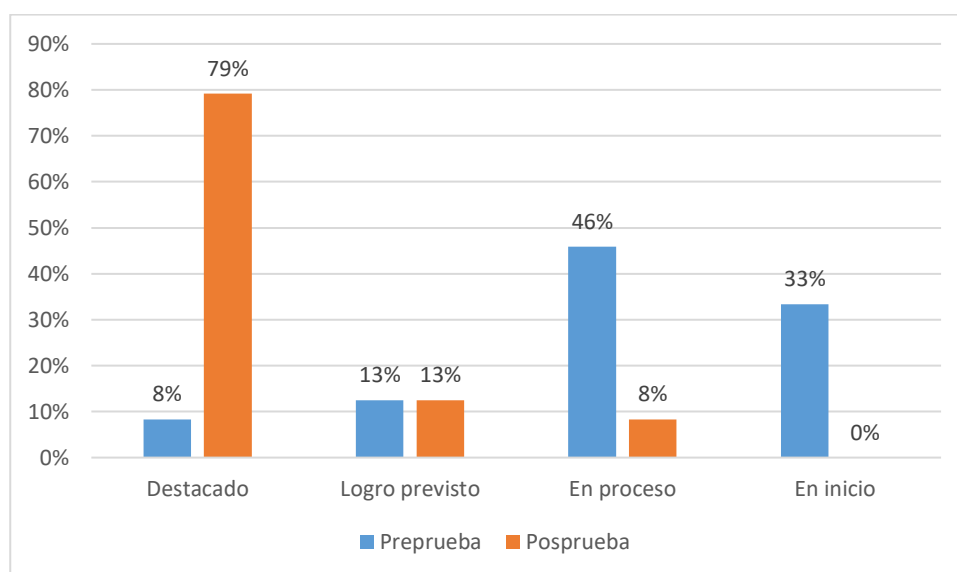
Se puede observar entonces un incremento del 42% de padres que pasaron al nivel “Destacado” entre el desarrollo de la preprueba y posprueba.

Tabla 2: Resultados sobre la dimensión “Necesidad de poder”

Nivel	Preprueba				Posprueba			
	f_i	F_i	h_i	H_i	f_i	F_i	h_i	H_i
Destacado	2	2	0,08	0,08	19	19	0,79	0,79
Logro previsto	3	5	0,13	0,21	3	22	0,13	0,92
En proceso	11	16	0,46	0,67	2	24	0,08	1,00
En inicio	8	24	0,33	1,00	0	24	0,00	1,00
	24		1,00		24		1,00	

Fuente: Resultados generales de la preprueba y posprueba
Elaboración propia

Gráfico 2: Resultados sobre la dimensión “Necesidad de poder”



Fuente: Tabla 2
Elaboración propia

Descripción

En cuanto a la dimensión “Necesidad de poder”, se puede observar lo siguiente en la tabla 2 y grafico 2:

Al aplicar y evaluar los resultados de la preprueba y de un total de 24 padres de familia, solo 2 se ubicaban en el nivel “Destacado” representando al 8%, 3 se ubicaban en el nivel “Logro previsto” representando al 13%, 11 se ubicaban en el nivel “En proceso” representando al 46%, y 8 padres de ubicaban en el nivel “En inicio” representando al 33% restante del total.

Al aplicar y evaluar los resultados de la posprueba, ahora 19 se ubicaban en el nivel “Destacado representando al 79%, 3 se ubicaban en el nivel “Logro previsto” representando al 13%, ya solo 2 se ubicaban en el nivel “En proceso” representando al 8% restante del total, y ya no se observa padres de familia en el nivel “En inicio”.

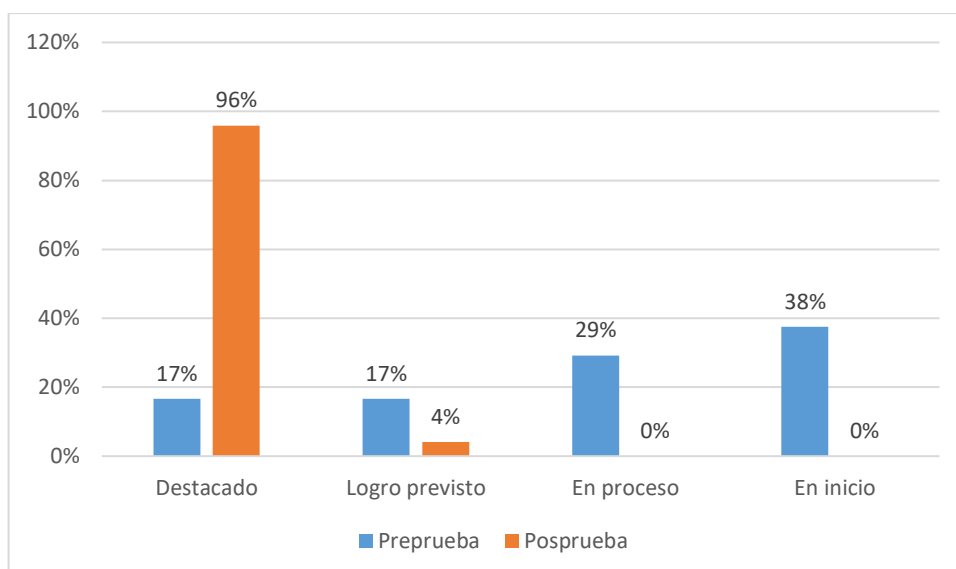
Se puede observar entonces un incremento del 71% de padres que pasaron al nivel “Destacado” entre el desarrollo de la preprueba y posprueba.

Tabla 3: Resultados sobre la dimensión “Necesidad de logro”

Nivel	Preprueba				Posprueba			
	f_i	F_i	h_i	H_i	f_i	F_i	h_i	H_i
Destacado	4	4	0,17	0,17	23	23	0,96	0,96
Logro previsto	4	8	0,17	0,33	1	24	0,04	1,00
En proceso	7	15	0,29	0,63	0	24	0,00	1,00
En inicio	9	24	0,38	1,00	0	24	0,00	1,00
	24		1,00		24		1,00	

Fuente: Resultados generales de la preprueba y posprueba
Elaboración propia

Gráfico 3: Resultados sobre la dimensión “Necesidad de logro”



Fuente: Tabla 3
Elaboración propia

Descripción

En cuanto a la dimensión “Necesidad de logro”, se puede observar lo siguiente en la tabla 3 y gráfico 3:

Al aplicar y evaluar los resultados de la preprueba y de un total de 24 padres de familia, solo 4 se ubicaban en el nivel “Destacado” representando al 17%, 4 se ubicaban en el nivel “Logro previsto” representando al 17%, 7 se ubicaban en el nivel “En proceso” representando al 29%, y 9 padres de familia se ubicaban en el nivel “En inicio” representando al 38% restante del total.

Al aplicar y evaluar los resultados de la posprueba, ahora 23 se ubicaban en el nivel “Destacado” representando al 96%, solo 1 se ubicaba en el nivel “Logro previsto” representando al 4% restante, ya no se observa padres de familia en los niveles “En proceso” y “En inicio”.

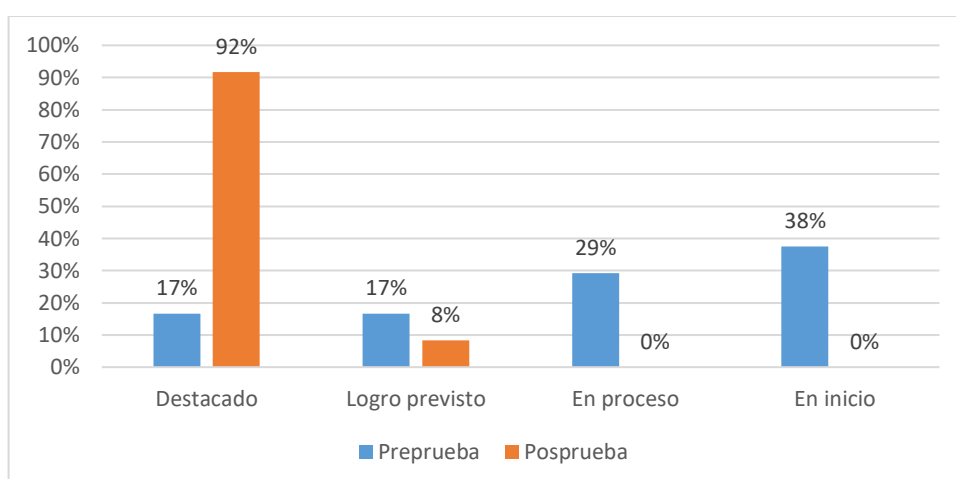
Se puede observar entonces un incremento del 79% de padres que pasaron al nivel “Destacado” entre el desarrollo de la preprueba y posprueba.

Tabla 4: Resultados sobre la variable “Características emprendedoras”

Nivel	Preprueba				Posprueba			
	f_i	F_i	h_i	H_i	f_i	F_i	h_i	H_i
Destacado	4	4	0,17	0,17	22	22	0,92	0,92
Logro previsto	4	8	0,17	0,33	2	24	0,08	1,00
En proceso	7	15	0,29	0,63	0	24	0,00	1,00
En inicio	9	24	0,38	1,00	0	24	0,00	1,00
	24		1,00		24		1,00	

Fuente: Resultados generales de la preprueba y posprueba
Elaboración propia

Gráfico 4: Resultados sobre la variable “Características emprendedoras”



Fuente: Tabla 4
Elaboración propia

Descripción

En cuanto a la variable “Características emprendedoras”, se puede observar lo siguiente en la tabla 4 y gráfico 4:

Al aplicar y evaluar los resultados de la preprueba y de un total de 24 padres de familia, solo 4 se ubicaban en el nivel “Destacado” representando al 17%, 4 se ubicaban en el nivel “Logro previsto” representando al 17%, 7 se ubicaban en el nivel “En proceso” representando al 29%, y 9 padres de familia se ubicaban en el nivel “En inicio” representando al 38% restante del total.

Al aplicar y evaluar los resultados de la posprueba, ahora 22 se ubicaban en el nivel “Destacado” representando al 92%, solo 2 se ubicaba en el nivel “Logro previsto” representando al 8% restante, ya no se observa padres de familia en los niveles “En proceso” y “En inicio”.

Se puede observar entonces un incremento del 75% de padres que pasaron al nivel “Destacado” entre el desarrollo de la preprueba y posprueba.

3.3 Análisis inferencial y/o contrastación de hipótesis

Hipótesis general

H_1 El modelo de negocio CANVAS influye significativamente en las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

H_0 El modelo de negocio CANVAS no influye significativamente en las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

Resultados observados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	4	4	7	9	24
Post	0	0	2	22	24
Total	4	4	9	31	48

Fuente: Tabla 4
Elaboración propia

Resultados esperados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	2	2	5	16	24
Post	2	2	5	16	24
Total	4	4	9	31	48

Elaboración propia

Aplicación de la fórmula Chi Cuadrado

$$X^2 = (2 + 2 + 1,39 + 2,73 + 2 + 2 + 1,39 + 2,73)$$

$$X^2 = 16,23$$

Toma de decisión

Al hallar que el valor Chi Cuadrado obtenido de 16,23 es superior al valor crítico de 9,35, se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 1

H_1 El modelo de negocio CANVAS interviene significativamente en la necesidad de planificación en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

H_0 El modelo de negocio CANVAS no interviene significativamente en la necesidad de planificación en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

Resultados observados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	7	6	6	5	24
Post	0	4	5	15	24
Total	7	10	11	20	48

Fuente: Tabla 4
Elaboración propia

Resultados esperados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	4	5	6	10	24
Post	4	5	6	10	24
Total	7	10	11	20	48

Elaboración propia

Aplicación de la formula Chi Cuadrado

$$X^2 = 3,5 + 0,2 + 0,05 + 2,5 + 3,5 + 0,2 + 0,05 + 2,5)$$

$$X^2 = 12,49$$

Toma de decisión

Al hallar que el valor Chi Cuadrado obtenido de 12,49 es superior al valor crítico de 9,35, se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 2

H_1 El modelo de negocio CANVAS mejora significativamente en la necesidad de poder en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

H_0 El modelo de negocio CANVAS mejora significativamente en la necesidad de poder en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

Resultados observados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	8	11	3	2	24
Post	0	2	3	19	24
Total	8	13	6	21	48

Fuente: Tabla 4
Elaboración propia

Resultados esperados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	4	7	3	11	24
Post	4	7	3	11	24
Total	8	13	6	21	48

Elaboración propia

Aplicación de la formula Chi Cuadrado

$$X^2 = 4 + 3,12 + 0 + 6,88 + 4 + 3,12 + 0 + 6,88)$$

$$X^2 = 27,99$$

Toma de decisión

Al hallar que el valor Chi Cuadrado obtenido de 27,99 es superior al valor crítico de 9,35, se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específica 3

H_1 El modelo CANVAS promueve significativamente en la necesidad de logro en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

H_0 El modelo CANVAS no promueve significativamente en la necesidad de logro en padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

Resultados observados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	9	7	4	4	24
Post	0	0	1	23	24
Total	9	7	5	27	48

Fuente: Tabla 4
Elaboración propia

Resultados esperados

	En inicio	En proceso	Logro previsto	Destacado	Total
Pre	5	4	3	14	24
Post	5	4	3	14	24
Total	9	7	5	27	48

Elaboración propia

Aplicación de la fórmula Chi Cuadrado

$$X^2 = 4,5 + 3,5 + 0,9 + 6,69 + 4,5 + 3,5 + 0,9 + 6,69$$

$$X^2 = 31,17$$

Toma de decisión

Al hallar que el valor Chi Cuadrado obtenido de 31,17 es superior al valor crítico de 9,35, se rechaza la hipótesis nula.

Capítulo V

Discusión

5.1 Discusión de resultados

Sobre los resultados

En cuanto a la dimensión “Necesidad de planificación” se pudo observar en la tabla 1 y gráfico 1 como el número de padres de familia que estaban en el nivel “Destacado” se incrementó de solo 5 en la preprueba a 15 en la posprueba; es decir un aumento del 30%. Asimismo, se observa que el número de padres de familia en el nivel “En inicio” fue de 7 en la preprueba y ninguno en la posprueba, lo cual significa un descenso del 29%. De la misma manera, al hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado se obtuvo un valor de 12,49 el cual al ser superior al valor crítico de 9,35 permite rechazar la hipótesis nula; es decir, el modelo de negocio CANVAS influye significativamente en la necesidad de planificación.

En cuanto a la dimensión “Necesidad de poder” se pudo observar en la tabla 2 y gráfico 2 como el número de padres de familia que estaban en el nivel “Destacado” se incrementó de solo 2 en la preprueba a 19 en la posprueba; es decir un aumento del 71%. Asimismo, se observa que el número de padres de familia en el nivel “En inicio” fue de 8 en la preprueba y ninguno en la posprueba, lo cual significa un descenso del 33%. De la misma manera, al hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado se obtuvo un valor de 27,99 el cual al ser superior al valor crítico de 9,35 permite rechazar la hipótesis nula; es decir, el modelo de negocio CANVAS influye significativamente en la necesidad de poder.

En cuanto a la dimensión “Necesidad de logro” se pudo observar en la tabla 3 y gráfico 3 como el número de padres de familia que estaban en el nivel “Destacado” se incrementó de solo 4 en la preprueba a 23 en la posprueba; es decir un aumento del 79%. Asimismo, se observa que el número de padres de familia en el nivel “En inicio” fue de 9 en la preprueba y ninguno en la posprueba, lo cual significa un descenso del 38%. De la misma manera, al hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado se obtuvo un valor de 31,17 el cual al ser superior al valor crítico de 9,35 permite rechazar la hipótesis nula; es decir, el modelo de negocio CANVAS influye significativamente en la necesidad de logro.

En cuanto al total de la variable “Características emprendedoras” se pudo observar en la tabla 4 y gráfico 4 como el número de padres de familia que estaban en el nivel “Destacado” se incrementó de solo 4 en la preprueba a 22 en la posprueba; es decir un aumento del 75%. Asimismo, se observa que el número de padres de familia en el nivel “En inicio” fue de 9 en la preprueba y ninguno en la posprueba, lo cual significa un descenso del 38%. De la misma manera, al hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado se obtuvo un valor de 16,23 el cual al ser superior al valor crítico de 9,35 permite rechazar la hipótesis nula; es decir, el modelo de negocio CANVAS influye significativamente en las características emprendedoras.

El modelo de negocio CANVAS utilizada, permitió reafirmar lo expresado por el Dr. Chávez Jara, David Alejandra en su tesis titulado “Modelos de negocio de empresas STARTUP de emprendimiento innovador descriptivo”. Se comprobó que realizan un análisis de innovación en México que genera nuevos modelos de emprendimiento y como consecuencia la creación de empresas startup innovadores, así como un comparativo entre México y el país de vasco en España sobre innovación, emprendimiento y creación de startup

El modelo de negocio CANVAS estuvo integrado por sesiones y al haberse comprobado su eficacia en las características emprendedoras; coincidimos con el Dr. Caisa Vistin, Wilmer Arquímedes, quien en su tesis “Plan de negocio, mediante la aplicación de la metodología canvas para proponer la implementación del agroturismo en la hacienda Guingla, Parroquia Santa Cecilia, Cantón Lago Agreó”. Concluye que, la zona posee un gran potencial turístico en cuanto a recursos naturales, agrícolas, pecuarios los mismos que se desarrollan en forma sostenible y con ello coadyuvar a mejorar la calidad de vida de los estudiantes. Posteriormente en base al plan de negocio utilizando la metodología canvas implementar actividades agras turísticas en la hacienda Guingla, sustentada en el análisis estratégico y la teoría de elaboración y evaluación de proyectos.

Según la Aquije (2012) en su texto “Tú eres un emprendedor” puntualiza que las características emprendedoras son importantes, porque tienen que ver con, adquirir conocimientos, desarrollar habilidades y fomentar actitudes las cuales serán el objetivo principal en la formación integral del emprendedor, ya que serán el foco principal del proceso formativo que, como todos sabemos en un entorno muy dinámico. El planteamiento de este autor coincide con nuestra investigación,

ya que en la medida que se generó una mayor característica emprendedora en los padres de familia, partiendo del modelo de negocio CANVAS, pudo orientarse una interacción y construcción más adecuada a través de varias actividades de Segmento de cliente, Propuesta de valor, Canales, Relación con los clientes, Fuentes de ingreso, Recursos claves, Actividades claves, Alianzas claves, Estructura de costos.

Conclusiones

1. El Modelo de Negocio CANVAS influye significativamente en las Características Emprendedoras de padres de familia de la Institución Educativa “Nuestra Señora De Lourdes”. En el estudio no solo se pudo observar como la cantidad de padres de familia que se encontraban en el nivel “Destacado” se incrementó en gran medida, sino que este incremento fue bastante significativo pues así se entiende hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado ya que se obtuvo un valor 16,23 muy superior al valor crítico de 9,35.
2. El Modelo de Negocio CANVAS influye significativamente en satisfacer la “Necesidad de planificación”, dimensión de las características emprendedoras. Se pudo observar como el número de padres que se ubicaban en el nivel “Destacado” se incrementó en gran medida. Este incremento es significativo pues al hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado se obtuvo un valor de 12,49 el cual es bastante superior al valor crítico de 9,35.
3. El Modelo de Negocio CANVAS influye significativamente en satisfacer la “Necesidad de poder”, segunda dimensión de las características emprendedoras. Se pudo observar como el número de padres que se ubicaban en el nivel “Destacado” se incrementó en gran medida. Este incremento es significativo pues al hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado se obtuvo un valor de 27,99 el cual es bastante superior al valor crítico de 9,35.
4. Por último, el Modelo de Negocio CANVAS influye significativamente en satisfacer la “Necesidad de logro”, tercera dimensión de las características emprendedoras. Se pudo observar como el número de padres que se ubicaban en el nivel “Destacado” se incrementó en gran medida. Este incremento es significativo pues al hacer la comprobación de hipótesis a través de la prueba Chi cuadrado se obtuvo un valor de 31,17 el cual es bastante superior al valor crítico de 9,35.

Sugerencias

1. Ha quedado demostrada la influencia del Modelo de Negocios Canvas para las características emprendedoras en padres de familia, por lo tanto, se recomienda implementar este modelo en otros ámbitos educativos para mejorar no solo estas sino también otros aspectos o criterios que forma parte de las habilidades emprendedoras.
2. Se sugiere a la Región de Educación Huánuco que capacite a los docentes sobre el uso del modelo de negocio CANVAS, como una estrategia importante en el proceso de enseñanza-aprendizaje de las características emprendedoras, ya que la investigación, a través de este modelo, ha demostrado resultados muy satisfactorios.
3. Se sugiere a las instituciones educativas de Educación Básica Regular, específicamente del nivel primario, que consideren en el aprendizaje de las características emprendedoras al modelo de negocio CANVAS para el mejoramiento significativo de la necesidad de planificación, necesidad de poder y necesidad de logro ya que se ha determinado que es una estrategia valiosa dentro del proceso de aprendizaje de la innovación educativa.
4. Se sugiere a los docentes de las instituciones educativas de Educación Básica Regular, específicamente del nivel primaria que implementen en sus aulas el Modelo Experimental fundamentado en Segmento de cliente, Propuesta de valor, Canales, Relación con los clientes, Fuentes de ingreso, Recursos claves, Actividades claves, Alianzas claves, Estructura de costos para el aprendizaje de las características emprendedoras en los padres de familia del nivel primaria, ya que ha demostrado resultados satisfactorios en esta investigación.
5. Se sugiere a los docentes que desarrollen estrategias creativas para el aprendizaje de las características emprendedoras, considerando los estilos de aprendizaje de los padres de familia, las necesidades de aprendizaje y las características de estos padres de familia quienes forman parte de una modalidad educativa que responde a intereses variados en su proceso.

Referencias

Alcaraz Rodriguez, Rafael (2011). El emprendedor de éxito. Cuarta edición, editorial Mac Graw Hill, Mexico.

Aldana, E., Ibarra, a. y Loewenstein, I. (2012). *El modelo de negocios como reforzador del emprendimiento en las Universidades.* Caso del tecnológico de Monterrey Campus Ciudad de México. Medellín, Colombia.

Aquije, M. (2012). Tú eres un emprendedor: Editorial San Marcos. Lima Perú.

Canós Darós, L., y Santandreu Mascarell, C. (2014). Business Model Canvas y redacción del Plan de Negocio. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia. Escuela Politécnica Superior de Gandia.

Diez Canseco Terry, Raúl (2014). El Arte de Emprender: Quinta edición. Lima Perú.

Manual Del Estudiante (2009). Características emprendedoras personales, Guatemala.

Marquez, J. (2010). Innovación en modelos de negocio: La metodología de Osterwalder en la práctica. Revista MBA Eafit, 1, 30-47.

Minondo, A. (2017). *Modelo de negocio: Diseño mediante el lienzo Canvas.* España: Editorial UNED.

Minedu. (2012). *Marco del Buen Desempeño Docente. Para mejorar tu práctica como maestro y guiar el aprendizaje de tus alumnos. Texto 1: Innovación Educativa.*

Lima: Representación de la UNESCO en Perú Impreso en Perú.

Osterwalder, Alexander, Yves Pigneur, Y Lara Vázquez. (2012) Generación de modelos de negocio: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores. Barcelona: Deusto.

Nota biográfica

Antonio Taquio Troncos, nacido en la ciudad de Lima, el 21 de diciembre de 1978, culminó sus estudios de nivel primario en la Institución Educativa N° 32223 “Mariano Dámaso Beraún” de Paucarbamba, distrito de Amarilis, región Huánuco; su educación de nivel secundario lo culminó en la Institución Educativa N° 5085 “Ramiro Prialé Prialé” de la región Callao. Estudió en el SENATI Huánuco, graduándose como Mecánico de Automotores Diesel; posteriormente, estudió educación en la Escuela de Educación Superior Pedagógica Pública “Marcos Durán Martel” de Huánuco, graduándose como Profesor de Matemática en el año 2005. Obtuvo el grado de bachiller y licenciado en educación en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; obtuvo el grado de Magíster en Investigación y Docencia Superior, en la Universidad Nacional Hermilio Valdizán en el año 2011; obtuvo el grado de Doctor en Ciencias de la Educación en el año 2022. Así mismo, se tituló como Ingeniero Civil en el año 2023.

Trabajó como docente de matemática en diferentes instituciones de la región Huánuco. Así mismo, trabajó en la Escuela Técnico Superior PNP Santa María del Valle; fue Asistente Técnico en el Programa Educación Para Todos; Acompañante Pedagógico en el área de matemática en el Programa PELA; Tutor Virtual en la UGEL 03 en el Cercado de Lima; Tutor Virtual en el curso Formación de Tutores para Ambientes Virtuales – 7ED; Formador de Matemática en el Programa de Formación en Servicio para docentes del nivel de educación secundaria-2018; Tutor virtual en la Universidad Antonio Ruíz de Montoya y en la Universidad Marcelino Champagnat; docente contratado de Práctica e Investigación, en la Escuela de Educación Superior Pedagógica Pública “Marcos Durán Martel” de Huánuco en los años 2020, 2021 y 2022; trabajó como docente por horas en la Universidad Privada Huánuco durante el año 2023.

Nota biográfica

Jesica Reyna Ureta Bernardo, nacida en la ciudad de Huánuco el 19 de noviembre de 1978, realizó sus estudios de nivel primario en la Institución Educativa N° 32004 “San Pedro”; su educación de nivel secundario fue en el Colegio Nacional “Nuestra Señora de las Mercedes” destacó en danzas y actuación. Estudió en la Universidad Nacional “Hermilio Valdizán” la Carrera de Educación Primaria (1995-1999); trabajando como contratada el año 2001 y el año 2002 se nombra mediante la prueba única a nivel nacional, en la plaza de dirección de colegio multigrado de zona rural; logró el grado de Magister en Investigación y Docencia Superior en la Universidad Nacional “Hermilio Valdizán” (2011), obtuvo el grado de Doctor en ciencias de la Educación (2012), Obtuvo el Diplomado en “Fomento del Emprendimiento Cultural, Social y Empresarial” de Licenciados Colegio de Doctores/San Román-España (2017), Diplomado en “Gestión del Aprendizaje en el Marco del Desarrollo de Habilidades Emprendedoras” San Román (2017).

ANEXOS

ANEXO 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANEXO 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA

MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERISTICA EMPRENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA “NUESTRA SEÑORA DE LOURDES” ACOMAYO, HUÁNUCO - 2022.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES				
			VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS	METODOLOGÍA
<p>Problema general ¿De qué manera el modelo de negocio CANVAS influyen en las características emprendedoras en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco 2022?</p> <p>Problemas específicos a) ¿Cómo interviene el modelo de negocio CANVAS en la necesidad de planificación en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo,</p>	<p>Objetivo general Determinar la influencia del modelo de negocio CANVAS en las características emprendedoras en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco 2022.</p> <p>Objetivos específicos a) Demostrar la influencia del modelo de negocio CANVAS en la necesidad de planificación en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco 2022.</p>	<p>Hipótesis general El modelo de negocio CANVAS influye significativamente en las características emprendedoras en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo, Huánuco 2022.</p> <p>Hipótesis específicas H1 El modelo de negocio CANVAS interviene significativamente en la necesidad de planificación en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa “Nuestra Señora de Lourdes” Acomayo,</p>	<p>Variable independiente:</p> <p>Modelo de negocio CANVAS</p>	<p>SABER (QUÉ)</p> <p>VENDER (PARA QUIÉN)</p> <p>HACER (CÓMO)</p> <p>GANAR (CON QUÉ)</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Segmento del cliente</p> <p>Relación con los clientes</p> <p>Canales</p> <p>Recursos claves</p> <p>Actividades claves</p> <p>Alianzas claves</p> <p>Fuentes de ingreso</p> <p>Estructura de costos</p>	<p>Sesiones de aprendizaje</p> <p>Ficha de observación</p>	<p>Población (N): 50 Muestra (n): 24 Nivel de investigación Experimental Tipo de investigación Explicativo Diseño de investigación Cuasi experimental</p> <p>G1 O1__X__O3 G2 O2_____O4</p> <p>Técnica para acopio de datos: Observación Instrumento de recolección de datos: Ficha de observación Para procesamiento de datos: Cuadros, tablas estadísticas y gráficos. Técnica para el análisis e interpretación de datos: Para la presentación de datos: anализador estadístico</p> <p>Para el informe final: Reglamento general de grados y títulos de la facultad de ciencias de la educación.</p>
			<p>Variable dependiente:</p> <p>Características emprendedoras</p>	<p>Necesidad de planificación</p> <p>Necesidad de poder</p> <p>Necesidad de logro</p>	<p>Planificación Sistemática</p> <p>Fijar metas</p> <p>Búsqueda de información.</p> <p>Persuasión y redes de apoyo.</p> <p>Autoconfianza e independencia.</p> <p>Cumplimiento de Trabajo</p> <p>Eficiencia y calidad</p> <p>Búsqueda de oportunidades</p> <p>Persistencia / perseverancia</p> <p>Corre riesgos calculados</p>		

<p>Huánuco, 2022?</p> <p>b) ¿Cómo mejora el modelo de negocio CANVAS en la necesidad de poder en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco 2022?</p> <p>c) ¿Cómo promueve el modelo de negocio CANVAS en la necesidad de logro en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco 2022?</p>	<p>b) Comprobar la influencia del modelo de negocio CANVAS en la necesidad de poder en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco 2022.</p> <p>c) Evidenciar la influencia del modelo de negocio CANVAS en la necesidad de logro en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco 2022.</p>	<p>Huanuco 2022.</p> <p>H2 El modelo de negocio CANVAS mejora significativamente en la necesidad de poder en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco 2022.</p> <p>H3 El modelo CANVAS promueve significativamente en la necesidad de logro en los padres de familia del nivel primaria de la institución educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco 2022.</p>					
---	--	---	--	--	--	--	--

ANEXO 02

CONSENTIMIENTO INFORMADO

ANEXO 02

CONSENTIMIENTO INFORMADO

TITULO: MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA “NUESTRA SEÑORA DE LOURDES” ACOMAYO, HUÁNUCO-2022.

Yo,, estoy de acuerdo en participar en la presente investigación, cuyo objetivo es Determinar la influencia del modelo de negocio Canvas para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la Institución Educativa “Nuestra Señora De Lourdes” Acomayo, Huánuco-2022.

Entiendo que mi participación es voluntaria, que mis respuestas serán confidenciales y que no recibiré dinero por mi colaboración.

Permito que la información obtenida sea utilizada sólo con fines de investigación.

Firma del participante

Firma del investigador

Fecha:/...../.....

ANEXO 03

INSTRUMENTOS

FICHA DE OBSERVACIÓN – PREPRUEBA GRUPO DE EXPERIMENTAL

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DIMENSIONES E INDICADORES																																											
		NECESIDAD DE PLANIFICACIÓN																				NECESIDAD DE PODER																							
		Divide tareas complicadas en grupos para afrontarlas de manera ordenada respetando los tiempos establecidos.				Aplica mejora continua a sus estrategias, creando modelos de solución.				Tiene el control de sus finanzas, llevando el control de las mismas.				Ante cada proyecto fija una visión y misión				Determina de manera escalonada sus objetivos en distintos plazos (corto, mediano, largo) a fin de alcanzar la visión.				Se documenta a fin de sacar el máximo provecho a la gestión de clientes y proveedores				No teme consultar a los especialistas en las materias cuando no está seguro.				Utiliza al máximo sus conocimientos para persuadir que otros lo sigan.				Busca personas clave, que sean nexos entre él y el objetivo.				Crea redes de contactos en cada reunión agendada, proyecto culminado.				Confía plenamente en sus capacidades para conseguir los objetivos planteados.			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
01	Alcedo Quito, Ana	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
02	Ávila Illatopa, Lisle Kary	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
03	Castillo Miguel, Virginia	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
04	Custodio Sánchez, Lulia Elena	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
05	Chávez Araujo, Diana	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
06	Chávez Malpartida, Liz Diana	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
07	Diego Espinoza, Maximiliana	x				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
08	Espinoza Gonzales, Liliam		X			X				X				X				X				X				X				X				X				X							
09	García Sánchez, Luz Miriam		X			X				X				X				X				X				X				X				X				X							
10	Gamarra Cercedo Diana		X			X				X				X				X				X				X				X				X				X							
11	Inocente Acosta, Amanda		X			X				X				X				X				X				X				X				X				X							
12	Loyola Santiago, Yolinda		x			X				X				X				X				X				X				X				X				X							
13	Natividad Martínez, Elizabeth	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
14	Pérez Bocanegra, Jesica	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
15	Pimentel Pérez, Ruth	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
16	Reyes Agüero, Rosmery	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
17	Rivera Calderón, Gilda	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
18	Rivera Trinidad, Graciela	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
19	Roque quintana, Lurdes	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
20	Santibáñez Grados, Kelita		x			X				X				X				X				X				X				X				X				X							
21	Silva Aguirre, Alicia	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
22	Tineo Gamarra, Norma Marleni	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
23	Vásquez Ruiz, Medencia	X				X				X				X				X				X				X				X				X				X							
24	Vásquez Ruiz, Rosalvina	x				X				X				X				X				X				X				X				X				X							

LEYENDA:

- 4 Destacado** : Excelente, sobresaliente, extraordinario, exacto.
- 3 Logro previsto** : Satisfactorio, logrado, buen trabajo, completo.
- 2 En proceso** : Medianamente satisfactorio, trabajo regular, requiere mejoras.
- 1 En inicio** : Insatisfactorio, requiere mejora sustancial, incompleto

FICHA DE OBSERVACIÓN – PREPRUEBA GRUPO DE EXPERIMENTAL

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DIMENSIONES E INDICADORES																																	
		NECESIDAD DE LOGRO																																	
		Asume la responsabilidad de sus logros y fracasos.				Afronta grandes desafíos siempre optimismo mirando con la situación.				No teme hacer sacrificios que involucren a su persona, con tal de cumplir un trabajo.				Puede reemplazar a sus empleados de ser necesario, la meta es cumplir con la tarea asignado.				Le interesa mantener buenas relaciones con los clientes priorizando las relaciones a largo plazo con ellos, por encima de los beneficios que se puedan obtener en el corto plazo				Busca siempre la manera de hacer las cosas más eficientemente.				Se asegura que el trabajo se termine, cumpliendo con los estándares establecidos previamente.				Se anticipa a las situaciones actuando de manera proactiva antes de verse obligado por las circunstancias.				Busca diversificar las actividades del negocio, creando nuevas unidades	
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
01	Alcedo Quito, Ana	X				X				X				X				X				X				X					X				
02	Ávila Illatopa, Lisle Kary	X				X				X				X				X				X				X					X				
03	Castillo Miguel, Virginia	X				X				X			X				X				X				X					X					
04	Custodio Sánchez, Lulia Elena		X			X				X			X				X				X				X					X					
05	Chávez Araujo, Diana		X			X				X			X			X				X				X				X							
06	Chávez Malpartida, Liz Diana		X			X				X			X			X			X			X			X				X						
07	Diego Espinoza, Maximiliana	X					X				X			X				X				X				X				X					
08	Espinoza Gonzales, Liliam	X					X				X			X				X				X				X				X					
09	García Sánchez, Luz Miriam	X				X					X			X				X				X				X				X					
10	Gamarra Cercedo Diana	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
11	Inocente Acosta, Amanda	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
12	Loyola Santiago, Yolinda	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
13	Natividad Martínez, Elizabeth		X				X			X			X			X				X			X			X				X					
14	Pérez Bocanegra, Jesica	X					X			X			X			X				X			X			X				X					
15	Pimentel Pérez, Ruth	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
16	Reyes Agüero, Rosmery	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
17	Rivera Calderón, Gilda		X			X					X			X			X				X			X				X							
18	Rivera Trinidad, Graciela		X			X					X			X			X				X			X			X								
19	Roque quintana, Lurdes	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
20	Santibáñez Grados, Kelita	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
21	Silva Aguirre, Alicia	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
22	Tineo Gamarra, Norma Marleni	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
23	Vásquez Ruiz, Medencia	X				X				X			X			X				X			X			X				X					
24	Vásquez Ruiz, Rosalvina	X				X				X			X			X				X			X			X				X					

LEYENDA:

- 4 Destacado** : Excelente, sobresaliente, extraordinario, exacto.
3 Logro previsto : Satisfactorio, logrado, buen trabajo, completo.
2 En proceso : Medianamente satisfactorio, trabajo regular, requiere mejoras.
1 En inicio : Insatisfactorio, requiere mejora sustancial, incompleto

FICHA DE OBSERVACIÓN – PREPRUEBA GRUPO DE EXPERIMENTAL

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DIMENSIONES E INDICADORES																				
		NECESIDAD DE LOGRO																				
		Asume el liderazgo antes los grandes desafíos.				Crea procesos estándares para afrontar los retos, de ser necesario crea nuevas estrategias.				Asume la responsabilidad y hace lo que sea necesario para conseguir cumplir con sus objetivos y metas.				Hace lo necesario para minimizar los riesgos y alcanzar los resultados esperados.				Evita verse envuelto en situaciones de riesgo.				
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
01	Alcedo Quito, Ana	X					X				X				X				X			
02	Ávila Illatopa, Lisle Kary	X					X				X				X				X			
03	Castillo Miguel, Virginia	X				X					X					X			X			
04	Custodio Sánchez, Lulia Elena		X			X					X					X				X		
05	Chávez Araujo, Diana	X				X					X				X					X		
06	Chávez Malpartida, Liz Diana	X				X					X				X				X			
07	Diego Espinoza, Maximiliana	X				X					X				X				X			
08	Espinoza Gonzales, Liliam		X			X					X				X				X			
09	García Sánchez, Luz Miriam		X			X					X				X				X			
10	Gamarra Cercedo Diana	X				X					X				X				X			
11	Inocente Acosta, Amanda	X				X					X				X				X			
12	Loyola Santiago, Yolinda	X					X				X				X					X		
13	Natividad Martínez, Elizabeth	X				X					X					X				X		
14	Pérez Bocanegra, Jesica		X			X					X					X			X			
15	Pimentel Pérez, Ruth		X			X					X				X				X			
16	Reyes Agüero, Rosmery	X					X				X				X				X			
17	Rivera Calderón, Gilda	X					X					X			X				X			
18	Rivera Trinidad, Graciela	X				X						X				X				X		
19	Roque quintana, Lurdes	X				X					X					X			X			
20	Santibáñez Grados, Kelita	X				X					X				X				X			
21	Silva Aguirre, Alicia		X			X					X				X				X			
22	Tineo Gamarra, Norma Marleni	X				X					X				X				X			
23	Vásquez Ruiz, Medencia	X				X					X				X				X			
24	Vásquez Ruiz, Rosalvina	X				X					X				X				X			

FICHA DE OBSERVACIÓN – POST PRUEBA GRUPO DE EXPERIMENTAL

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DIMENSIONES E INDICADORES																																											
		NECESIDAD DE PLANIFICACIÓN																NECESIDAD DE PODER																											
		Divide tareas complicadas en grupos para afrontarlas de manera ordenada respetando los tiempos establecidos.				Aplica mejora continua a sus estrategias, creando modelos de solución.				Tiene el control de sus finanzas, llevando el control de las mismas.				Ante cada proyecto fija una visión y misión				Determina de manera escalonada sus objetivos en distintos plazos (corto, mediano, largo) a fin de alcanzar la visión.				Se documenta a fin de sacar el máximo provecho a la gestión de clientes y proveedores				No teme consultar a los especialistas en las materias cuando no está seguro.				Utiliza al máximo sus conocimientos para persuadir que otros lo sigan.				Busca personas clave, que sean nexos entre él y el objetivo.				Crea redes de contactos en cada reunión agendada, proyecto culminado.				Confía plenamente en sus capacidades para conseguir los objetivos planteados.			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
01	Alcedo Quito, Ana			X				X				X				X				X				X				X				X				X				X					
02	Ávila Illatopa, Lisle Kary			X				X				X				X	X				X			X				X				X				X				X					
03	Castillo Miguel, Virginia			X				X				X				X	X				X			X				X				X				X				X					
04	Custodio Sánchez, Lulia Elena			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
05	Chávez Araujo, Diana			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
06	Chávez Malpartida, Liz Diana			X				X				X				X				X	X			X				X				X				X				X					
07	Diego Espinoza, Maximiliana			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
08	Espinoza Gonzales, Liliam			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
09	García Sánchez, Luz Miriam			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
10	Gamarra Cercedo Diana			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
11	Inocente Acosta, Amanda			X				X				X	X			X				X			X				X				X				X				X						
12	Loyola Santiago, Yolinda			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
13	Natividad Martínez, Elizabeth			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
14	Pérez Bocanegra, Jesica			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
15	Pimentel Pérez, Ruth			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
16	Reyes Agüero, Rosmery			X				X				X				X	X			X			X				X				X				X				X						
17	Rivera Calderón, Gilda			X				X				X	X			X				X			X				X				X				X				X						
18	Rivera Trinidad, Graciela			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
19	Roque quintana, Lurdes			X				X				X	X			X				X			X				X				X				X				X						
20	Santibáñez Grados, Kelita			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
21	Silva Aguirre, Alicia			X				X				X				X				X	X					X				X					X				X						
22	Tineo Gamarra, Norma Marleni			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
23	Vásquez Ruiz, Medencia			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						
24	Vásquez Ruiz, Rosalvina			X				X				X				X				X			X				X				X				X				X						

LEYENDA:

- 4 Destacado** : Excelente, sobresaliente, extraordinario, exacto.
- 3 Logro previsto** : Satisfactorio, logrado, buen trabajo, completo.
- 2 En proceso** : Medianamente satisfactorio, trabajo regular, requiere mejoras.
- 1 En inicio** : Insatisfactorio, requiere mejora sustancial, incompleto

FICHA DE OBSERVACIÓN – POST PRUEBA GRUPO DE EXPERIMENTAL

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DIMENSIONES E INDICADORES																																				
		NECESIDAD DE LOGRO																																				
		Asume la responsabilidad de sus logros y fracasos.				Afronta grandes desafíos siempre optimismo mirando con la situación.				No teme hacer sacrificios que involucren a su persona, con tal de cumplir un trabajo.				Puede reemplazar a sus empleados de ser necesario, la meta es cumplir con la tarea asignado.				Le interesa mantener buenas relaciones con los clientes priorizando las relaciones a largo plazo con ellos, por encima de los beneficios que se puedan obtener en el corto plazo				Busca siempre la manera de hacer las cosas más eficientemente.				Se asegura que el trabajo se termine, cumpliendo con los estándares establecidos previamente.				Se anticipa a las situaciones actuando de manera proactiva antes de verse obligado por las circunstancias.				Busca diversificar las actividades del negocio, creando nuevas unidades				
1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
01	Alcedo Quito, Ana			X			X			X				X				X			X				X				X				X				X	
02	Ávila Illatopa, Lisle Kary			x			x			x				x				x			x				x				x				x				x	
03	Castillo Miguel, Virginia			X			X			X				X				X			X				X				X				X				X	
04	Custodio Sánchez, Lulia Elena		X				x			X		X						x			x				x				X							x		
05	Chávez Araujo, Diana		x				X			x		x						X			X				X				X				x				X	
06	Chávez Malpartida, Liz Diana			X			x			X				X				x			x				x				X				X				X	
07	Diego Espinoza, Maximiliana			x		X				x				x				X			X				X			X				x			x			X
08	Espinoza Gonzales, Liliam			X			X			X				X				x			x				x				X				X				X	
09	García Sánchez, Luz Miriam			x			x			x				x				X			X				X			X				x					X	
10	Gamarra Cercedo Diana			X			X			X				X		X				x				X				X				X					x	
11	Inocente Acosta, Amanda			x			x			x				x				x			X				x				x				x				X	
12	Loyola Santiago, Yolinda		X				X			X				X				X			x				X				X				X				x	
13	Natividad Martínez, Elizabeth		x				x			x				x				X			X				x				x				x				X	
14	Pérez Bocanegra, Jesica			X			X			X				X				x			x				X				X			x					x	
15	Pimentel Pérez, Ruth			x			x			x				x				X			X				x				X				X		x			X
16	Reyes Agüero, Rosmery			X			X			X				X		x				x				X				X				x					X	
17	Rivera Calderón, Gilda			x			x			x				x				X		X				x				X				X					x	
18	Rivera Trinidad, Graciela			X			X			X				X				x		x				X				X				x					X	
19	Roque quintana, Lurdes			x		X				x				x				X			X				x				X				X				x	
20	Santibáñez Grados, Kelita			X			x			X				X				x			x				X				X				x				X	
21	Silva Aguirre, Alicia			x			X			x				x				X			X				x				X				X				x	
22	Tineo Gamarra, Norma Marleni			X			x			X				X				x			x				X				X				x				X	
23	Vásquez Ruiz, Medencia			x			X			x				x				X			X				x				X				X				x	
24	Vásquez Ruiz, Rosalvina			X			x			x				X				x			x				X				X				x				X	

LEYENDA:

- 4 Destacado** : Excelente, sobresaliente, extraordinario, exacto.
3 Logro previsto : Satisfactorio, logrado, buen trabajo, completo.
2 En proceso : Medianamente satisfactorio, trabajo regular, requiere mejoras.
1 En inicio : Insatisfactorio, requiere mejora sustancial, incompleto

FICHA DE OBSERVACIÓN – POSTPRUEBA GRUPO DE EXPERIMENTAL

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	DIMENSIONES E INDICADORES																			
		NECESIDAD DE LOGRO																			
		Asume el liderazgo antes los grandes desafíos.				Crea procesos estándares para afrontar los retos, de ser necesario crea nuevas estrategias.				Asume la responsabilidad y hace lo que sea necesario para conseguir cumplir con sus objetivos y metas.				Hace lo necesario para minimizar los riesgos y alcanzar los resultados esperados.				Evita verse envuelto en situaciones de riesgo.			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
01	Alcedo Quito, Ana				X			X				X			X					X	
02	Ávila Illatopa, Lisle Kary				X			X				X			X					X	
03	Castillo Miguel, Virginia				X			X				X			X					X	
04	Custodio Sánchez, Lulia Elena				X			X				X			X					X	
05	Chávez Araujo, Diana				X			X				X			X					X	
06	Chávez Malpartida, Liz Diana				X			X				X			X			X			
07	Diego Espinoza, Maximiliana			X				X			X				X					X	
08	Espinoza Gonzales, Liliam				X			X			X				X					X	
09	García Sánchez, Luz Miriam				X			X				X			X					X	
10	Gamarra Cercedo Diana				X			X				X			X			X			
11	Inocente Acosta, Amanda				X			X				X			X					X	
12	Loyola Santiago, Yolinda		X					X				X			X					X	
13	Natividad Martínez, Elizabeth				X		X				X				X					X	
14	Pérez Bocanegra, Jesica				X			X			X				X					X	
15	Pimentel Pérez, Ruth				X			X				X			X		X				
16	Reyes Agüero, Rosmery				X			X			X		X							X	
17	Rivera Calderón, Gilda				X			X				X			X					X	
18	Rivera Trinidad, Graciela			X				X				X			X					X	
19	Roque quintana, Lurdes				X			X				X			X					X	
20	Santibáñez Grados, Kelita			X				X		X					X					X	
21	Silva Aguirre, Alicia				X			X				X			X					X	
22	Tineo Gamarra, Norma Marleni				X			X				X			X					X	
23	Vásquez Ruiz, Medencia				X			X				X			X					X	
24	Vásquez Ruiz, Rosalvina				X			X				X			X					X	

ANEXO 04

VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS POR JUECES



ANEXO N° 04
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZÁN
ESCUELA DE POSTGRADO
FORMATO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS
POR JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES:

Grado Académico, Apellidos y Nombres del Experto:	Mg. Arroyo Luna Nélida
Cargo o Institución Donde Labora:	Docente de la IE "NSL" Acomayo
Nombre del Instrumento de Evaluación:	Ficha de observación
Autor(es) del Instrumento:	<ul style="list-style-type: none"> • TAQUIO TRONCOS, Antonio • URETA BERNARDO, Jesica Reyna
Título de la Investigación:	Modelo de negocio CANVAS para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la Institución Educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco – 2022.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	ESCALA VALORATIVA				
		Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		00 -10	11 -13	14 -16	17 -18	19 - 20
Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado, comprensible y sencillo.			16		
Objetividad	Esta expresado en capacidad observable.				18	
Actualidad	Adecuado al contexto del tema materia de investigación.					19
Organización	Existe una organización lógica, secuencial de las preguntas.				18	
Suficiente	Los ítems son suficientes y necesarios para evaluar los indicadores precisados.				18	
Consistencia	El instrumento responde al problema de investigación.				18	
Coherencia	Existe correlación entre indicadores y dimensiones.					19
Relación	Existe correspondencia entre los problemas, objetivos, hipótesis, variables y las dimensiones.				18	
Metodología	El instrumento responde a la metodología de la investigación.					19
PUNTAJE PARCIAL				16	90	57
PUNTAJE TOTAL						

VALIDACIÓN CUANTITATIVA		VALIDACIÓN CUALITATIVA	
-------------------------	--	------------------------	--

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

IV. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

V. RECOMENDACIONES:

Lugar y Fecha	DNI	Email	Teléfono


Mg. Nélida Arroyo Luna
 DOCENTE DE COMUNICACIÓN

 Mg. Nélida Arroyo Luna



ANEXO N° 04
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
ESCUELA DE POSTGRADO
FORMATO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS
POR JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES:

Grado Académico, Apellidos y Nombres del Experto:	Mg. Secy Maribel Tacuche Goñi
Cargo o Institución Donde Labora:	Especialista nivel primaria - UGEL AMBO
Nombre del Instrumento de Evaluación:	Ficha de observación
Autor(es) del Instrumento:	<ul style="list-style-type: none"> • TAQUIO TRONCOS, Antonio • URETA BERNARDO, Jesica Reyna
Título de la Investigación:	Modelo de negocio CANVAS para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la Institución Educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco - 2022.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	ESCALA VALORATIVA				
		Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		00 -10	11 -13	14 -16	17 -18	19 - 20
Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado, comprensible y sencillo.				18	
Objetividad	Esta expresado en capacidad observable.					19
Actualidad	Adecuado al contexto del tema materia de investigación.				18	
Organización	Existe una organización lógica, secuencial de las preguntas.			16		
Suficiente	Los ítems son suficientes y necesarios para evaluar los indicadores precisados.					
Consistencia	El instrumento responde al problema de investigación.				18	
Coherencia	Existe correlación entre indicadores y dimensiones.					19
Relación	Existe correspondencia entre los problemas, objetivos, hipótesis, variables y las dimensiones.			16		
Metodología	El instrumento responde a la metodología de la investigación.				18	
PUNTAJE PARCIAL				32	72	38
PUNTAJE TOTAL						

VALIDACIÓN CUANTITATIVA		VALIDACIÓN CUALITATIVA	
-------------------------	--	------------------------	--

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

IV. OPINIÓN DE APLICACIÓN:			
V. RECOMENDACIONES:			
.....			
.....			
Lugar y Fecha	DNI	Email	Teléfono



 Mg. Secy Maribel Tacuche Goñi



ANEXO N° 04
UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZÁN
ESCUELA DE POSTGRADO
FORMATO DE VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS
POR JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES:

Grado Académico, Apellidos y Nombres del Experto:	Mg LORENZO TUCTO, María Magdalena
Cargo o Institución Donde Labora:	Docente - I.E. Nuestra Sra Lourdes
Nombre del Instrumento de Evaluación:	Ficha de observación
Autor(es) del Instrumento:	<ul style="list-style-type: none"> • TAQUIO TRONCOS, Antonio • URETA BERNARDO, Jesica Reyna
Título de la Investigación:	Modelo de negocio CANVAS para las características emprendedoras en padres de familia del nivel primaria de la Institución Educativa "Nuestra Señora de Lourdes" Acomayo, Huánuco - 2022.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS	ESCALA VALORATIVA				
		Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		00 - 10	11 - 13	14 - 16	17 - 18	19 - 20
Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado, comprensible y sencillo.				17	
Objetividad	Esta expresado en capacidad observable.					19
Actualidad	Adecuado al contexto del tema materia de investigación.			16		
Organización	Existe una organización lógica, secuencial de las preguntas.				17	
Suficiente	Los ítems son suficientes y necesarios para evaluar los indicadores precisados.			16		
Consistencia	El instrumento responde al problema de investigación.				17	
Coherencia	Existe correlación entre indicadores y dimensiones.					19
Relación	Existe correspondencia entre los problemas, objetivos, hipótesis, variables y las dimensiones.			16		
Metodología	El instrumento responde a la metodología de la investigación.					19
PUNTAJE PARCIAL				48	51	57
PUNTAJE TOTAL						

VALIDACIÓN CUANTITATIVA		VALIDACIÓN CUALITATIVA	
-------------------------	--	------------------------	--

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

IV. OPINIÓN DE APLICACIÓN:			
V. RECOMENDACIONES:			
.....			
Acomayo 12 de abril de 2023	22504428	menlorenz29256@gmail.com	
Lugar y Fecha	DNI	Email	Teléfono

948598210



 Mg. María Magdalena Lorenzo Tucto

ANEXO 05

SESIONES DE APRENDIZAJES

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°01

I. DATOS GENERALES:

1.1. RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.2. FECHA:

1.3. ACTIVIDAD: "De qué manera afrontar"

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

- Divide tareas complicadas en grupos para afrontarlas de manera más ordenada respetando los tiempos establecidos.
- Aplica mejora continua a sus estrategias, creando modelos de solución.
- Tiene el control de sus finanzas, llevando el control de las mismas.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • carteles de misión y visión para poder analizar • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del modulo 1 	Carteles Lienzo Plumón, Papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Dialogamos y reflexionamos sobre las diversas problemáticas que nos aquejan en nuestro contexto actual: familia, escuela y sociedad. Así mismo vamos a identificar los problemas que aqueja a nuestros clientes Presenta el propósito de la sesión: hoy vamos a dividir tareas complicadas en grupos para afrontarlas de manera más ordenada respetando los tiempos establecidos. Aplicar mejora continua a sus estrategias, creando modelos de solución y tener el control de sus finanzas, llevando el control de las mismas. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • Se presenta el lienzo CANVAS en la pizarra para que puedan apropiarse, conocer la importancia y su aplicación en las características emprendedoras. • Se va analizar las diversas problemáticas que nos aquejan en nuestra actualidad y a la vez la articulación con las áreas de estudio. • A continuación, se presenta el primer módulo: propuesta de valor • Empezamos a describir que valor agregado va ser adecuado para que nuestros clientes nos puedan adquirir los productos. • En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir el valor agregado a nuestro producto. • Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada. 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿Cómo hacemos para que nuestros clientes conozcan el valor agregado de nuestro servicio? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
 Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
 Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°02

I. DATOS GENERALES:

1.4. RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.5. FECHA:

1.6. ACTIVIDAD: "lo que queremos alcanzar"

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

- Ante cada proyecto fija una visión y misión.
- Determina de manera escalonada sus objetivos en distintos plazos (corto, mediano, largo) a fin de alcanzar la visión.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • carteles de misión y visión para poder analizar • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del modulo 2 	Carteles Lienzo Plumón Papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Dialogamos y reflexionamos de lo que queremos alcanzar hacia el futuro Realizamos grupos de trabajo y se analiza la misión y visión de la institución educativa. Presenta el propósito de la sesión: hoy fijar una visión y misión y determinar de manera escalonada sus objetivos en distintos plazos (corto, mediano, largo) a fin de alcanzar la visión Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Se presenta el lienzo CANVAS en la pizarra para que puedan apropiarse, conocer la importancia y su aplicación en las características emprendedoras.</i> • <i>A continuación, se presenta el segundo módulo: segmento del cliente</i> • <i>Empezamos a describir a los clientes</i> • <i>En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir a los clientes</i> • <i>Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada.</i> 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿Cómo hacemos para que nuestros clientes se sientan parte de nuestro sueño compartido? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
 Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
 Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°03

I. DATOS GENERALES:

1.7. RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.8. FECHA:

1.9. ACTIVIDAD: "Buenas relaciones"

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

<ul style="list-style-type: none"> Se documenta a fin de sacar el máximo provecho a la gestión de clientes y proveedores No teme consultar a los especialistas en las materias cuando no está seguro.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> lienzo CANVAS para poder desarrollar Guía del módulo 3 	Carteles Lienzo Plumón Papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Se abre un debate sobre como tratamos a nuestros clientes en la actualidad Luego reflexionan sobre las relaciones que debemos tener con nuestros clientes y si eso repercute en nuestro negocio. Debemos conocer parámetros, empatía y socialización. Presenta el propósito de la sesión: hoy documenta a fin de sacar el máximo provecho a la gestión de clientes y proveedores y no teme consultar a los especialistas en las materias cuando no está seguro. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> conocer la importancia sobre las relaciones que debemos tener con nuestros clientes y que esto puede repercutir en nuestro negocio. A continuación, se presenta el tercer módulo: relación con los clientes Empezamos a proponer las relaciones asertivas con los clientes. En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir las relaciones con los clientes. Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada. 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿Qué estrategias debemos implantar para favorecer las buenas relaciones con los clientes de ahora? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
 Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
 Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°04

V. DATOS GENERALES:

1.10. RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.11. FECHA:

1.12. ACTIVIDAD: "buena comunicación"

VI. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

<ul style="list-style-type: none"> • Utiliza al máximo sus conocimientos para persuadir que otros lo sigan. • Busca personas clave, que sean nexos entre él y el objetivo. • Crea redes de contactos en cada reunión agendada, proyecto culminado.

VII. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del módulo 4 	Carteles Lienzo Plumón, papelote

VIII. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Analizamos conjuntamente sobre los canales para comunicarnos con nuestros clientes y así manejar adecuadamente la información obtenida. Realizamos una lista de los canales que se cuenta, conozcan e utilizan en la actualidad. Presenta el propósito de la sesión: hoy utiliza al máximo sus conocimientos para persuadir que otros lo sigan, busca personas clave, que sean nexos entre él y el objetivo y crea redes de contactos en cada reunión agendada, proyecto culminado. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Conocen las diversas gamas de formas de comunicación hacia nuestros clientes y así nuestro negocio sea fructífero.</i> • <i>A continuación, se presenta el cuarto módulo: canales</i> • <i>Empezamos a proponer las diversas formas de comunicación para el trabajo en curso.</i> • <i>En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir los canales de comunicación.</i> • <i>Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada.</i> 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿Cómo debemos favorecer los canales de comunicación a las características emprendedoras? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
 Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
 Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°05

IX. DATOS GENERALES:

1.13. RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.14. FECHA:

1.15. ACTIVIDAD: "actores claves"

X. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

<ul style="list-style-type: none"> • Confía plenamente en sus capacidades para conseguir los objetivos planteados. • Asume la responsabilidad de sus logros y fracasos. • Afronta grandes desafíos mirando siempre con optimismo la situación.

XI. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del módulo 5 	Carteles Lienzo Plumón, papelote

XII. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Dialogamos acerca de la forma como identificar los actores claves para las características emprendedoras. Así mismo clasificar los actores de manera adecuada Presenta el propósito de la sesión: hoy confía plenamente en sus capacidades para conseguir los objetivos planteados, asume la responsabilidad de sus logros y fracasos y afronta grandes desafíos mirando siempre con optimismo la situación. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dialogamos acerca de los actores claves que serán necesarios en nuestro trabajo de emprendimiento.</i> • <i>A continuación, se presenta el quinto módulo: recursos claves</i> • <i>Empezamos a proponer las diversas formas de relacionarnos con los recursos claves para el trabajo en curso.</i> • <i>En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir los recursos claves</i> • <i>Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada.</i> 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿los recursos claves son suficientes para nuestro emprendimiento? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
 Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
 Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°06

I. DATOS GENERALES:

1.16. RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.17. FECHA:

1.18. ACTIVIDAD: “somos dinámicos”

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

- No teme hacer sacrificios que involucren a su persona, con tal de cumplir un trabajo.
- Puede reemplazar a sus empleados de ser necesario, la meta es cumplir con la tarea asignado.
- Le interesa mantener buenas relaciones con los clientes priorizando las relaciones a largo plazo con ellos, por encima de los beneficios que se puedan obtener en el corto plazo.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del módulo 6 	Carteles Lienzo, Plumón, papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Dialogamos para identificar las actividades claves que serán necesarios para nuestras características emprendedoras. Así mismo elaboramos el perfil de una persona dinámica dentro de nuestras características emprendedoras. Presenta el propósito de la sesión: hoy no teme hacer sacrificios que involucren a su persona, con tal de cumplir un trabajo, puede reemplazar a sus empleados de ser necesario, la meta es cumplir con la tarea asignado y le interesa mantener buenas relaciones con los clientes priorizando las relaciones a largo plazo con ellos, por encima de los beneficios que se puedan obtener en el corto plazo. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dialogamos acerca de cómo debemos ser personas dinámicas que serán necesarios en nuestro trabajo de emprendimiento.</i> • <i>A continuación, se presenta el sexto módulo: actividades claves</i> • <i>Se comienza a idealizar la priorización de las alianzas claves.</i> • <i>En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir las actividades claves</i> • <i>Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada.</i> 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿Se cuenta con el tiempo necesario para ejecutar las actividades claves? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°07

I. DATOS GENERALES:

1.19. RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.20. FECHA:

1.21. ACTIVIDAD: “Utilizan criterios”

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

- Busca siempre la manera de hacer las cosas más eficientemente.
- Se asegura que el trabajo se termine, cumpliendo con los estándares establecidos previamente.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del módulo 7 	Carteles Lienzo, Plumón, papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Dialogamos acerca de las diversas formas de estrategias para el desarrollo de las características emprendedoras. Se analiza de qué manera se debe adaptar y apertura a las nuevas experiencias. Presenta el propósito de la sesión: hoy busca siempre la manera de hacer las cosas más eficientemente y se asegura que el trabajo se termine, cumpliendo con los estándares establecidos previamente. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dialogamos acerca de las diversas estrategias que debemos utilizar en las alianzas claves.</i> • <i>A continuación, se presenta el séptimo módulo: alianzas claves</i> • <i>Se comienza a crear diversas estrategias para establecer lazos con las alianzas claves.</i> • <i>En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir las alianzas claves</i> • <i>Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada.</i> 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿las alianzas claves garantizan el desarrollo de las características emprendedoras? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°08

I. DATOS GENERALES:

1.1 RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.2 FECHA:

1.3 ACTIVIDAD: "recursos financieros"

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

- Se anticipa a las situaciones actuando de manera proactiva antes de verse obligado por las circunstancias.
- Busca diversificar las actividades del negocio, creando nuevas unidades

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del módulo 8 	Carteles Lienzo, Plumón, papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Dialogamos acerca de los recursos que contamos y lo que nos faltan. Se analiza de qué manera se debe adaptar y apertura a las nuevas experiencias. Presenta el propósito de la sesión: hoy se anticipa a las situaciones actuando de manera proactiva antes de verse obligado por las circunstancias y busca diversificar las actividades del negocio, creando nuevas unidades Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dialogamos acerca de las fuentes de ingreso que contamos y faltan.</i> • <i>A continuación, se presenta el octavo módulo: fuentes de ingreso</i> • <i>Se comienza a proponer ideas diversas para las fuentes de financiamiento en nuestras características emprendedoras.</i> • <i>En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir las fuentes de ingreso.</i> • <i>Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada.</i> 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿los recursos financieros son suficientes para nuestro proyecto? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

SESIÓN DE APRENDIZAJE N°09

I. DATOS GENERALES:

1.1 RESPONSABLE: Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo

1.2 FECHA:

1.3 ACTIVIDAD: "mirada sostenible"

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

- Asume el liderazgo antes los grandes desafíos.
- Crea procesos estándares para afrontar los retos, de ser necesario crea nuevas estrategias.
- Asume la responsabilidad y hace lo que sea necesario para conseguir cumplir con sus objetivos y metas.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • lienzo CANVAS para poder desarrollar • Guía del módulo 9 	Carteles Lienzo, Plumón, papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Se evalúa todos los procesos de las características emprendedoras Presenta el propósito de la sesión: hoy asume el liderazgo antes los grandes desafíos, crea procesos estándares para afrontar los retos, de ser necesario crea nuevas estrategias y asume la responsabilidad y hace lo que sea necesario para conseguir cumplir con sus objetivos y metas. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dialogamos acerca de la estructura de costos</i> • <i>A continuación, se presenta el noveno módulo: estructura de costos</i> • <i>Se comienza a proponer un buen manejo para la estructura de costos.</i> • <i>En conjunto sintetizamos la información y a la vez describir la estructura de costos.</i> • <i>Luego colocamos en el CANVAS la síntesis realizada.</i> 	Lienzo Modulo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿Cuáles son los intereses prospectivos? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo



SESIÓN DE APRENDIZAJE N°10

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 RESPONSABLE:** Antonio Taquio Troncos
 Jesica Reyna Ureta Bernardo
- 1.2 FECHA:**
- 1.3 ACTIVIDAD:** “Evaluamos el proyecto”

II. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

<ul style="list-style-type: none"> • Hace lo necesario para minimizar los riesgos y alcanzar los resultados esperados. • Evita verse envuelto en situaciones de riesgo.

III. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> • lienzo CANVAS para poder desarrollar 	Lienzo, Plumón, papelote

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Momentos	Secuencia didáctica	RECURSO	TIEMPO
INICIO	Saluda a los padres de familia por el inicio de la semana Se evalúa si nuestro trabajo es factible o no, y lo que debemos hacer para superar. Presenta el propósito de la sesión: hoy hace lo necesario para minimizar los riesgos y alcanzar los resultados esperados y evita verse envuelto en situaciones de riesgo. Se les recuerda las normas de convivencia que se debe de cumplir en horas de clase.	Papelote con normas	10 "
DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Se sustentan los presupuestos</i> • <i>Se sustenta el financiamiento.</i> • <i>Se propone el cronograma de ejecución.</i> • <i>Se asignan responsables para la ejecución</i> 	Lienzo Papelote plumón	60"
CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisa conjuntamente con los padres de familia el logro del propósito de la sesión. ✓ Propicia la meta cognición a través de preguntas como estas: ¿Cuáles fueron las lecciones aprendidas en el proceso? ✓ Revisa el cumplimiento de las normas de convivencia acordadas y cómo pueden mejorar en el respeto de las mismas. 		10"

Acomayo,de del 2023

.....
 Mg. Antonio Taquio Troncos

.....
 Mg. Jesica Reyna Ureta Bernardo

ANEXO 06

PRUEBA DE CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

ANEXO 06

Prueba de confiabilidad – alfa de Cronbach

Obs	Ítems																									Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		
1	1	2	2	3	3	1	1	1	1	2	2	2	1	2	3	2	2	1	2	3	2	3	2	2	2	48	
2	2	2	2	3	2	1	2	1	1	3	1	1	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	1	1	50	
3	1	3	3	3	1	3	3	3	3	2	2	2	2	1	3	3	1	2	1	1	2	2	2	1	1	51	
4	2	3	1	1	2	1	2	3	3	3	1	3	2	2	1	3	2	3	3	3	2	3	2	1	3	55	
5	1	1	1	1	3	3	2	1	2	1	2	1	3	3	2	3	1	1	1	1	3	2	2	1	2	44	
6	2	2	2	1	2	3	2	3	3	3	2	3	2	1	2	3	1	1	1	3	1	1	2	2	3	51	
7	2	2	1	2	2	3	2	2	3	3	3	2	3	1	3	3	2	1	2	2	3	3	3	1	1	55	
8	3	2	3	3	1	3	2	2	2	3	3	1	3	1	3	3	2	1	1	1	3	3	1	3	3	56	
9	1	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3	1	1	1	3	57	
10	4	3	3	3	3	2	4	4	3	2	3	2	2	4	3	3	4	4	4	3	2	2	4	2	2	75	
11	4	2	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	2	4	4	4	4	2	3	2	4	3	3	2	84	
12	2	2	2	2	4	4	4	2	3	3	4	3	2	3	4	4	3	3	2	3	2	2	2	3	4	72	
13	2	2	4	2	3	3	3	4	3	3	4	3	4	2	2	2	4	3	3	4	4	4	2	3	4	77	
14	3	2	2	3	4	2	3	2	3	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3	2	3	4	2	3	76	
15	3	3	4	2	4	4	3	3	2	3	4	2	4	2	2	4	3	4	2	3	2	4	3	2	2	74	
S ²	1,0 3	0,3 1	1,1 1	0,8 1			0,6 1,1	0,9 1,1			1,0 7	0,8 9	0,8 3	0,8 9	0,7 8		1,2 7	1,5 5	0,8 4	0,8 4	0,5 4	0,9 7	0,8 3		0,9 7		170

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Donde:

k= número de ítems

 S_i^2 = Varianza de ítem individual S_t^2 = Varianza del total

Aplicación de la fórmula:

$$\alpha = \frac{25}{25-1} \left[1 - \frac{\sum 21,75}{170,09} \right]$$

$$\alpha = 0,908$$

Toma de decisión

Con un valor α de 0,908 se puede concluir que el instrumento es altamente confiable según la escala de Cronbach

ANEXO 07

ACTAS DE SUSTENTACIÓN



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"



UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZÁN - HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE SEGUNDA ESPECIALIDAD PROFESIONAL

En la Ciudad de Huánuco a las 13:00 horas del día **diecisiete** del mes de **enero** del año dos mil veinticuatro, reunidos en la plataforma virtual de Cisco Webex de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco; los miembros del Jurado conformado por docentes ordinarios acreditados con **Resolución N° 0089-2024-UNHEVAL-FCE/D** de fecha 16 de enero del año dos mil veinticuatro:

Dr. Jose Wuencislao CONDEZO MARTEL	Presidente
Mg. Maria Pilar NIETO ALCANTARA	Secretario
Mg. Fidel ALVARADO ECHEVARRIA	Vocal

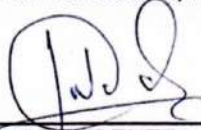
Con el asesoramiento del Dr. Pio TRUJILLO ATAPOMA, el aspirante **Antonio TAQUIO TRONCOS** para optar el Título de Segunda Especialidad Profesional en Educación con Mención en **Andragogía**; procedió a sustentar su tesis titulada: **MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA "NUESTRA SEÑORA DE LOURDES" ACOMAYO, HUÁNUCO-2022.**


Concluido el acto de defensa, cada miembro del jurado procedió a la evaluación del aspirante, teniendo presente los siguientes criterios:


1. Presentación	(0 - 2)	<u>2</u>
2. Exposición de la Tesis	(0 - 3)	<u>3</u>
3. Dominio del tema	(0 - 5)	<u>4</u>
4. Aportes y originalidad	(0 - 3)	<u>2</u>
5. Defensa de la tesis	(0 - 5)	<u>4</u>
6. Absolución de preguntas	(0 - 2)	<u>1</u>
	TOTAL:	<u>16</u>

Obteniendo en consecuencia aspirante la nota de: Dieciseis (16), por lo que se declara... Aprobado ... por unanimidad ... (unanimidad o mayoría).

Con lo cual, se da por finalizado el presente acto académico, siendo las 14:30 horas del día 17 de enero del dos mil veinticuatro, firmando los miembros del Jurado en señal de conformidad.


PRESIDENTE
DNI N° 22651202


SECRETARIO
DNI N° 22659902


VOCAL
DNI N° 22512017

Leyenda:
19 a 20: Excelente
17 a 18: Muy Bueno
14 a 16: Bueno
0 a 13: Desaprobado



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZÁN - HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE SEGUNDA ESPECIALIDAD PROFESIONAL

En la Ciudad de Huánuco a las 13:00 horas del día diecisiete del mes de enero del año dos mil veinticuatro, reunidos en la plataforma virtual de Cisco Webex de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco; los miembros del Jurado conformado por docentes ordinarios acreditados con Resolución N° 0089-2024-UNHEVAL-FCE/D de fecha 16 de enero del año dos mil veinticuatro:

Dr. Jose Wuencislao CONDEZO MARTEL	Presidente
Mg. Maria Pilar NIETO ALCANTARA	Secretario
Mg. Fidel ALVARADO ECHEVARRIA	Vocal

Con el asesoramiento del Dr. Pio TRUJILLO ATAPOMA, la aspirante **Jesica Reyna URETA BERNARDO** para optar el Título de Segunda Especialidad Profesional en Educación con Mención en **Andragogía**; procedió a sustentar su tesis titulada: **MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA "NUESTRA SEÑORA DE LOURDES" ACOMAYO, HUÁNUCO-2022.**

Concluido el acto de defensa, cada miembro del jurado procedió a la evaluación del aspirante, teniendo presente los siguientes criterios:


1. Presentación	(0 - 2)	<u>2</u>
2. Exposición de la Tesis	(0 - 3)	<u>3</u>
3. Dominio del tema	(0 - 5)	<u>4</u>
4. Aportes y originalidad	(0 - 3)	<u>2</u>
5. Defensa de la tesis	(0 - 5)	<u>4</u>
6. Absolución de preguntas	(0 - 2)	<u>1</u>
TOTAL:		<u>16</u>

Obteniendo en consecuencia aspirante la nota de: Dieciseis (16), por lo que se declara... Aprobada por unanimidad (unanimidad o mayoría).

Con lo cual, se da por finalizado el presente acto académico, siendo las 14:30 horas del día 17 de enero del dos mil veinticuatro, firmando los miembros del Jurado en señal de conformidad.


PRESIDENTE
DNI N° 22651202


SECRETARIO
DNI N° 22659902


VOCAL
DNI N° 22512017

Leyenda:
19 a 20: Excelente
17 a 18: Muy Bueno
14 a 16: Bueno
0 a 13: Desaprobado

ANEXO 08

CONSTANCIA DE SIMILITUD



CONSTANCIA DE SIMILITUD DE LA TESIS CON INVESTIGACIONES PREVIAS

El director de la Unidad de Investigación deja constancia que el trabajo de investigación: **MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA "NUESTRA SEÑORA DE LOURDES" ACOMAYO, HUÁNUCO-2022**; presentado por:

- Antonio TAQUIO TRONCOS
- Jesica Reyna URETA BERNARDO

Del Programa de Segunda Especialidad Profesional en Educación con Mención en Andragogía, tiene **29%** de similitud con investigaciones previas, según el software TURNITIN.

Por consiguiente, la tesis tiene **porcentaje de similitud permitido** para segunda especialidad según Reglamento general de grados y títulos modificado de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, 2022.

Se expide la presente constancia con el código **N°0102-2023-UNHEVAL-FCE/UI**, para los fines pertinentes.

Cayhuayna, 21 de junio de 2023.



Dr. Edwin Roger Esteban Rivera
Director de la Unidad de Investigación
Facultad de Ciencias de la Educación

NOMBRE DEL TRABAJO

MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA "NUESTRA SEÑORA DE LOURDES" ACO MAYO, HUÁNUCO-2022

AUTOR

TAQUIO TRONCOS Antonio y URETA BERNARDO Jesica Reyna

RECUENTO DE PALABRAS

15254 Words

RECUENTO DE CARACTERES

82433 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

64 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

841.0KB

FECHA DE ENTREGA

Jun 21, 2023 9:13 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jun 21, 2023 9:17 AM GMT-5

● 29% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c

- 29% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 17% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 15 palabras)
- Material citado

● 29% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 29% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 17% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	repositorio.unheval.edu.pe Internet	14%
2	repositorio.usil.edu.pe Internet	6%
3	hdl.handle.net Internet	5%
4	gestion.pe Internet	<1%
5	edoc.pub Internet	<1%
6	prezi.com Internet	<1%
7	repositorio.ug.edu.ec Internet	<1%
8	1library.co Internet	<1%

9	repositorio.udh.edu.pe Internet	<1%
10	revistas.uss.edu.pe Internet	<1%
11	repositorio.uncp.edu.pe Internet	<1%
12	repositorio.esge.edu.pe Internet	<1%
13	pdfslide.net Internet	<1%
14	repositorio.ucv.edu.pe Internet	<1%

ANEXO 09

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DIGITAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DIGITAL Y DECLARACIÓN JURADA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR UN GRADO ACADÉMICO O TÍTULO PROFESIONAL

1. Autorización de Publicación: (Marque con una "X")

Pregrado		Segunda Especialidad	X	Posgrado:	Maestría		Doctorado
----------	--	----------------------	---	-----------	----------	--	-----------

Pregrado (tal y como está registrado en SUNEDU)

Facultad	
Escuela Profesional	
Carrera Profesional	
Grado que otorga	
Título que otorga	

Segunda especialidad (tal y como está registrado en SUNEDU)

Facultad	CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
Nombre del programa	ANDRAGOGÍA
Título que Otorga	TÍTULO DE SEGUNDA ESPECIALIDAD PROFESIONAL EN EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN ANDRAGOGÍA

Posgrado (tal y como está registrado en SUNEDU)

Nombre del Programa de estudio	
Grado que otorga	

2. Datos del Autor(es): (Ingrese todos los datos requeridos completos)

Apellidos y Nombres:	TAQUIO TRONCOS, ANTONIO						
Tipo de Documento:	DNI	X	Pasaporte	C.E.	Nro. de Celular:	962793383	
Nro. de Documento:	40089906				Correo Electrónico:	att21@hotmail.com	

Apellidos y Nombres:	URETA BERNARDO, JESICA REYNA						
Tipo de Documento:	DNI	X	Pasaporte	C.E.	Nro. de Celular:	972618385	
Nro. de Documento:	40075060				Correo Electrónico:	Julieth2002@hotmail.com	

Apellidos y Nombres:							
Tipo de Documento:	DNI		Pasaporte	C.E.	Nro. de Celular:		
Nro. de Documento:					Correo Electrónico:		

3. Datos del Asesor: (Ingrese todos los datos requeridos completos según DNI, no es necesario indicar el Grado Académico del Asesor)

¿El Trabajo de Investigación cuenta con un Asesor?: (marque con una "X" en el recuadro del costado, según corresponda)	SI	X	NO				
Apellidos y Nombres:	TRUJILLO ATAPOMA, PIO			ORCID ID:	0002-4018-7661		
Tipo de Documento:	DNI	X	Pasaporte	C.E.	Nro. de documento:	22432324	

4. Datos del Jurado calificador: (Ingrese solamente los Apellidos y Nombres completos según DNI, no es necesario indicar el Grado Académico del Jurado)

Presidente:	CONDEZO MARTEL, JOSE WUENCISLAO
Secretario:	NIETO ALCANTARA, MARIA PILAR
Vocal:	ALVARADO ECHEVARRIA, FIDEL
Vocal:	
Vocal:	
Accesitario	



5. Declaración Jurada: (Ingrese todos los datos requeridos completos)

a) Soy Autor (a) (es) del Trabajo de Investigación Titulado: (Ingrese el título tal y como está registrado en el Acta de Sustentación)

MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA LAS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS EN PADRES DE FAMILIA DEL NIVEL PRIMARIA DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA "NUESTRA SEÑORA DE LOURDES" ACOMAYO, HUÁNUCO-2022.

b) El Trabajo de Investigación fue sustentado para optar el Grado Académico ó Título Profesional de: (tal y como está registrado en SUNEDU)

TÍTULO DE SEGUNDA ESPECIALIDAD PROFESIONAL EN EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN ANDRAGOGÍA

c) El Trabajo de investigación no contiene plagio (ninguna frase completa o párrafo del documento corresponde a otro autor sin haber sido citado previamente), ni total ni parcial, para lo cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias.

d) El trabajo de investigación presentado no atenta contra derechos de terceros.

e) El trabajo de investigación no ha sido publicado, ni presentado anteriormente para obtener algún Grado Académico o Título profesional.

f) Los datos presentados en los resultados (tablas, gráficos, textos) no han sido falsificados, ni presentados sin citar la fuente.

g) Los archivos digitales que entrego contienen la versión final del documento sustentado y aprobado por el jurado.

h) Por lo expuesto, mediante la presente asumo frente a la Universidad Nacional Hermilio Valdizán (en adelante LA UNIVERSIDAD), cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido del Trabajo de Investigación, así como por los derechos de la obra y/o invención presentada. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y frente a terceros de cualquier daño que pudiera ocasionar a LA UNIVERSIDAD o a terceros, por el incumplimiento de lo declarado o que pudiera encontrar causas en la tesis presentada, asumiendo todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse de ello. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir además todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para LA UNIVERSIDAD en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido del trabajo de investigación. De identificarse fraude, piratería, plagio, falsificación o que el trabajo haya sido publicado anteriormente; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán.

6. Datos del Documento Digital a Publicar: (Ingrese todos los datos requeridos completos)

Ingrese solo el año en el que sustentó su Trabajo de Investigación: (Verifique la Información en el Acta de Sustentación)			2024
Modalidad de obtención del Grado Académico o Título Profesional: (Marque con X según Ley Universitaria con la que inició sus estudios)	Tesis	X	Tesis Formato Artículo
	Trabajo de Investigación		Trabajo de Suficiencia Profesional
	Trabajo Académico		Otros (especifique modalidad)
Palabras Clave: (solo se requieren 3 palabras)	CANVAS	EMPREDIMIENTO	NEGOCIOS

Tipo de Acceso: (Marque con X según corresponda)	Acceso Abierto	X	Condición Cerrada (*)
	Con Periodo de Embargo (*)		Fecha de Fin de Embargo:





¿El Trabajo de Investigación, fue realizado en el marco de una Agencia Patrocinadora? (ya sea por financiamientos de proyectos, esquema financiero, beca, subvención u otras; marcar con una "X" en el recuadro del costado según corresponda):	SI	NO	X
Información de la Agencia Patrocinadora:			

El trabajo de investigación en digital y físico tienen los mismos registros del presente documento como son: Denominación del programa Académico, Denominación del Grado Académico o Título profesional, Nombres y Apellidos del autor, Asesor y Jurado calificador tal y como figura en el Documento de Identidad, Título completo del Trabajo de Investigación y Modalidad de Obtención del Grado Académico o Título Profesional según la Ley Universitaria con la que se inició los estudios.



7. Autorización de Publicación Digital:

A través de la presente. Autorizo de manera gratuita a la Universidad Nacional Hermilio Valdizán a publicar la versión electrónica de este Trabajo de Investigación en su Biblioteca Virtual, Portal Web, Repositorio Institucional y Base de Datos académica, por plazo indefinido, consintiendo que con dicha autorización cualquier tercero podrá acceder a dichas páginas de manera gratuita pudiendo revisarla, imprimirla o grabarla siempre y cuando se respete la autoría y sea citada correctamente. Se autoriza cambiar el contenido de forma, más no de fondo, para propósitos de estandarización de formatos, como también establecer los metadatos correspondientes.

 Firma:		
Apellidos y Nombres:	TAQUIO TRONCOS, ANTONIO	Huella Digital
DNI:	40089906	
 Firma:		
Apellidos y Nombres:	URETA BERNARDO, JESICA REYNA	Huella Digital
DNI:	40075060	
Firma:		
Apellidos y Nombres:		Huella Digital
DNI:		
Fecha: 12 DE MARZO DEL 2024		