



UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

ESCUELA DE POSGRADO

**SEGUNDA ESPECIALIDAD EN DOCENCIA TÉCNICA CON MENCIÓN
EN INDUSTRIA DEL VESTIDO Y MANUALIDADES**

TRABAJO ACADÉMICO

**HABILIDADES EMPRESARIALES Y PROYECTOS
PRODUCTIVOS EN LOS ESTUDIANTES DE LA
ESPECIALIDAD DE CONFECCIÓN TEXTIL DEL CETPRO
JOAQUÍN LÓPEZ ANTAY DE AYACUCHO, 2021**

PRESENTADO POR

JUDITH QUISPE GUTIERREZ

ASESOR

Mgr. TIMOTEO CUEVA LUZA

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE SEGUNDA ESPECIALIDAD EN
DOCENCIA TÉCNICA CON MENCIÓN EN INDUSTRIA DEL
VESTIDO Y MANUALIDADES**

MOQUEGUA - PERÚ

2022

Índice de contenido

Carátula	
Página del jurado.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas	vi
Índice de figuras.....	vi
Resumen	vii

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes	1
1.2. Descripción del problema.....	3
1.2.1. Problema general	4
1.2.2. Problemas específicos	5
1.3. Objetivos	5
1.3.1. Objetivo general	5
1.3.2. Objetivos específicos.....	5
1.4. Justificación.....	6

CAPÍTULO II DESARROLLO TEMÁTICO

2.1. Marco teórico	7
2.1.1. Habilidades empresariales.....	7
2.1.1.1. Empresario.....	7
2.1.1.2. Rasgos y características del creador de empresas.....	8
2.1.1.3. Cualidades de los emprendedores.....	11
2.1.1.4. Características empresariales personales	13
2.1.1.4.1. Capacidad de logro	13
2.1.1.4.2. Capacidad de planificación.....	17
2.1.1.4.3. Capacidad de competencia	19
2.1.2. Proyectos productivos	21
2.1.2.1. Proyecto	21
2.1.2.2. Proyectos productivos.....	22

2.1.2.2.1. Estudio de mercado	24
2.1.2.2.2. Proceso productivo	26
2.1.2.2.3. Comercialización	29
2.2. Casuística de investigación	31
2.3. Presentación y discusión de resultados	33
2.3.1. Presentación de resultados	33
2.3.1.1. Resultados respecto al objetivo general	34
2.3.1.2. Resultados respecto al objetivo específico 1	36
2.3.1.3. Resultados respecto al objetivo específico 2	39
2.3.2. Discusión de resultados	42

CAPÍTULO III

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1. Conclusiones	47
3.2. Recomendaciones	48

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50
---	----

APÉNDICE	51
-----------------------	----

Índice de tablas

Tabla 1. Niveles de habilidades empresariales en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	34
Tabla 2. Niveles de proyectos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	35
Tabla 3. Niveles del factor de la capacidad de logro en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	36
Tabla 4. Niveles del factor de capacidad de planificación en estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	37
Tabla 5. Niveles del factor de capacidad de competencia en estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	38
Tabla 6. Niveles del factor de estudio de mercado en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	39
Tabla 7. Niveles del factor de procesos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	40
Tabla 8. Niveles del factor de comercialización en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021	41

Índice de figuras

Figura 1. Niveles de habilidades empresariales en los estudiantes	34
Figura 2 . Niveles de ejecución de proyectos productivos en los estudiantes.....	35
Figura 3. Niveles del factor de la capacidad de logro en los estudiantes	36
Figura 4. Niveles del factor de la capacidad de planificación en los estudiantes	37
Figura 5 . Niveles del factor de la capacidad de competencia en los estudiantes	38
Figura 6. Niveles del factor estudio de mercado en los estudiantes.....	39
Figura 7. Niveles del factor de procesos productivos en los estudiantes	40
Figura 8. Niveles del factor de comercialización en los estudiantes.....	41

Resumen

El presente trabajo académico tuvo como objetivo general establecer en qué nivel se encuentran las habilidades empresariales y la ejecución de proyectos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021; la metodología utilizado ha sido un estudio cualitativo descriptivo, para ello se empleó dos herramientas usadas para medir las habilidades empresariales personales y los proyectos productivos debidamente confiable y validado, con una muestra de 25 estudiantes; los resultados obtenidos muestran 64% de habilidades empresariales en el nivel medio; 60% de ejecución de proyectos productivos en nivel medio; 52% de capacidad de logro en el nivel medio; 60% de capacidad de planificación en el nivel medio; 60% de capacidad de competencia en el nivel medio; 52% de estudio de mercado en el nivel medio, 56% de procesos productivos en el nivel medio, 60% de comercialización en el nivel medio; por lo tanto, se concluye que existe elevados porcentajes en el nivel medio; esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las habilidades empresariales personales y sus factores como las capacidades de logro, planificación y de competencia en los alumnos; además no se aplica adecuadamente los procedimientos que permita la ejecución de los proyectos productivos y sus factores como el estudio de mercado, procesos productivos y la comercialización del producto o servicio.

Palabras claves: Habilidades empresariales, proyectos productivos, capacidad de planificación, estudio de mercado, comercialización.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

La razón del estudio principia con una valoración vertical de la manera como en la coyuntura se despliegan las lecciones en el CETPRO Joaquín López Antay, por el contexto de confinamiento de pandemia, las lecciones se desarrollan en forma remota, donde se aprecia desmotivación en la mayor parte de los estudiantes; porque existe inadecuado desarrollo de habilidades empresariales personales por esta modalidad de enseñanza remota, debido que las actividades de aprendizajes son evidentemente prácticos por su naturaleza de la formación productiva y desarrollo de habilidades empresariales.

Así mismo, se observa que los docentes del CETPRO Joaquín López Antay, no tienen una dilucidación bien instituida en los métodos del proyecto de producción, pero si tienen concepciones y objetivos muy claros indican que los métodos incluyen producir un fruto o para ganar a ser muchas mercancías y crear muchas necesidades en el mercado esto crea Aprendizaje y habilidades de negocios y trabajando entre estudiantes.

Se debe señalar que un método de proyectos eficaz es una forma de que los estudiantes logren resultados de aprendizaje significativos mediante el desarrollo

de sus ilustraciones modos y aptitudes afines con el desempeño laboral que mejoran la vida de los discípulos de dos portes: al final de sus estudios encajamiento profesional. Trabajos en un gremio. Autoempleo dirige tu propio negocio. Y que el docente siempre será el facilitador del aprendizaje mientras que los alumnos que reciben este aprendizaje construirán su conocimiento.

También se observa que, los alumnos desconocen sistemáticamente los pasos del avance del proyecto, lo que hace el docente son instrucciones claras. Para ello se debe recordar que la implementación del proyecto debe estar relacionada con las necesidades del mercado existente hay docentes que diseñan de acuerdo a las necesidades del mercado del proyecto y de los servicios del cliente y hay docentes que diseñan con los estudiantes en una institución educativa para clientes no especificados. El programa curricular es muy flexible permitiendo el impulso de estos planes en pares argumentos.

Se anima a los alumnos a realizar una investigación sobre el entorno de producción de esta forma podrán identificar ideas para proyectos comercializables: Visita a empresas. Consulte las categorías. Búsqueda de referencia en Internet. Pregunta a porvenires interesados.

La labor en equipo está priorizada de este modo: desdoblan sus habilidades. Se llevan a cabo. Ellos son responsables. Criterios privados ideas de intercambio. Tomar decisiones. Autoevaluación. Para reforzar la capacitación de los estudiantes se complementará con cada trabajo de modo que se complete el proyecto nos aseguramos de que el estudiante tenga la capacidad, la información experimentada y tecnológica.

Por lo tanto, el manejo de los avances de producción asiente a los alumnos saber cómo conocer la capacidad de producción por lo que estos efectos favorables en los frutos académicos de los alumnos en eventos textiles de CETPRO Joaquín López Antay, es consciente de que la generación de bienes se debe a los académicos. Aspectos que reciben de los maestros. Debido a que los logros académicos se muestran por los estudiantes se deben a los planes de producción prosperado en los seminarios de las manufacturas textiles.

Es importante señalar que las habilidades o cualidades íntimos cumplen con el trabajo de desempeño laboral muchos empresarios como los logros de su monitoreo y éxito objetivo que pueden obtener en empresas. Y aquí están las características de evaluar a los empresarios presentes: declaraciones funcionales orden eficiencia métodos y metas.

Esta es una idea avanzada en el estudio actual del mundo hay personas con creatividad para desarrollar diferentes proyectos de producción de acuerdo con su entorno comunitario y de acuerdo con sus características negocios personales.

1.2. Descripción del problema

En algunas naciones de América Latina, la educación tecnológica está tan próspero que en demás. En este hábitat por patrón en Chile Brasil Argentina y Costa Rica, la instrucción técnica es importante pero basada en el uso de medios y materiales de producción debido a los continuos impulsos tecnológicos.

En el Perú ha habido cambios en el sistema educativo, pero no toman en serio la educación tecnológica. Nuestro país como colectividad de dispendio ha desertado al impulso tecnológico, pero en consonancia con la globalización

debemos reiniciar una política activa de educación tecnológica y emprendimiento en la que debe estar enfocada la formación profesional. En esto juega una acción tan importante la deflación de nosotros parecido cultural con planes efectivos acordes a las peculiaridades individuales de la empresa.

En el distrito de Ayacucho alumnos del CETPRO Joaquín López Antay se encuentran inmersos en formar distintas especialidades técnicas como futuros empresarios. En textil encontramos especialización ya que la enseñanza se realiza a través de módulos en las tardes los alumnos confeccionan ropa también elaboran bolsos y diferentes proyectos utilizando telares de algodón, la lana se saca de vacunos. Aplicación de ornamentar a mano como las instrucciones del maestro y la creatividad de cada alumno.

El CETPRO Joaquín López Antay, especializado en la producción textil desarrollándose constantemente intelectual y prácticamente gracias a las lecciones de este profesor especializado.

Actualmente los estudiantes de CETPRO Joaquín López Antay obtienen conocimientos de proyectos de producción y características de las empresas individuales proporcionadas por los maestros. Lo que quiero saber es que si los estudiantes desarrollan y practican lo que han aprendido en los ciclos de estudio se pueden insertar a solicitud de la comunidad.

Resultados obtenidos en este trabajo académico beneficiarán a entidades, maestros y estudiantes para refinar la capacitación y la eficiencia de aprendizaje.

1.2.1. Problema general

¿En qué nivel se encuentran las habilidades empresariales y la ejecución de proyectos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es el nivel de los factores de las habilidades empresariales en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021?
- ¿Cuál es el nivel de los factores en la ejecución de los proyectos productos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Establecer en qué nivel se encuentran las habilidades empresariales y la ejecución de proyectos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar el nivel de los factores de las habilidades empresariales en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021
- Identificar el nivel de los factores en la ejecución de los proyectos productos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

1.4. Justificación

Se justifica teóricamente este trabajo académico que se ejecuta con el propósito de examinar y saber si los proyectos productivos que plasman los discípulos gozan un gran influjo en sus habilidades empresariales propios vistazos empresariales o no. Asimismo, la investigación por correspondencia tiene un fundamento teórico ya que proporcionará una nueva definición un nuevo concepto y otras formas de entender las dificultades y ajustes teóricos a su realidad.

De hecho, nuestro trabajo se justifica prácticamente porque los datos que recopilan proporcionarán un contenido valioso que brinda métricas para la solución de problemas sociales educativos y de autoridad nos alejamos de los resultados negativos predecimos y corregimos errores para mejorar los procesos de ejecución de proyectos productivos, desarrollo de las habilidades empresariales de los estudiantes por ende la eficacia educativa.

CAPÍTULO II

DESARROLLO TEMÁTICO

2.1. Marco teórico

2.1.1. Habilidades empresariales

2.1.1.1. Empresario

Los que ven una oportunidad son emprendedores se notifican toman la empuje apiñan los recursos ineludibles son inclinados de la renta de su plan echar de ver y atinan el mercado y al final se entienden a sí mismos, sus coadjutores y su hábitat, es un hacendoso persistente y visionario.

Una peculiaridad sustancial de los emprendedores es estar al tanto, descubrir coyunturas. Las ocasiones son y deben ser exploradas por nosotros. Los valores se toman pedir al vendedor para la venta. La gestión de la empresa también puede ser delegada. Pero tienes que identificar la oportunidad tú mismo. Las personas que detectan oportunidades las evalúan y en última instancia las aprovechan son los financieros.

Los emprendedores son entes con cualidades excepcionales y sobre entero modificadores. Global los emprendedores que gozan doctrinas y lucen novedad son emprendedores que desarrollan sus negocios sus negocios. Una de las características de un emprendedor es el deseo de innovar (Sánchez, 2000).

Un emprendedor es alguien que se echa de ver a sí mismo tiene un corazón con un mesías definida y un vistazo a lograr si quiere llevar una microempresa debe tener aliento estar al tanto el hábitat donde producirá los productos. Sepa lo que falta busque oportunidades para hacer algo nuevo e innovador no deje que el primer fracaso lo desanime, pero sea persistente arriesgue y comprométase.

2.1.1.2. Rasgos y características del innovador

Fijación continúa de propósitos: Los emprendedores se esforzarán por establecer una variedad de objetivos claros relevantes y alcanzables, los emprendedores siempre plantean nuevos desafíos para tener éxito.

Perseverancia: Es cuando un individuo se batalla incesantemente por lograr su objetivo a pesar de los estorbos que se incrustan en su camino.

Conocimiento del negocio: Se confiere de echar de ver todo sobre el negocio entender a fondo cómo funciona la empresa, así como los encargos que asumen los empleados.

Fuerza ante el fracaso: Date cuenta de que el fracaso es parte del éxito y no te sientas mal por ello convierte tu experiencia en algo positivo.

Autonomía: tratan de formar buen criterio de forma inteligente y responsable para especular y resolver por sí mismos.

Toma moderada de riesgo: Los emprendedores deben computar las coyunturas y distinguir los trances. Para disipar si el objetivo es serio o no.

Persistencia en la resolución de problemas: Aquí es donde la imaginación de los entes pasa a primer plano de su creatividad e ingenio para entrar en juego.

Por lo general surgen heterogéneas dificultades al mismo lapso aquí es donde se aclara la aptitud y la voluntad para resolver un problema.

Iniciativa: Los creadores de negocios muestran confianza; además se examina a sí mismo en las condiciones que se ostentan.

Empuje y energía: Un hombre de negocios exitoso muestra su arranque cuando trabaja muchas horas.

Acepta que no lo sabe todo: Estar al corriente, examinar que requiere auxilio, que no es un especialista.

Salud física: No se trata solo de salud sino también de conservarse saludable ya que usted dirige las organizaciones.

Salud mental y emocional: El ambiente de negocios es muy estresante y los tambaleos mentales son usuales. Un emprendedor célebre debe tener un benévolo ambiente familiar y mutuo.

Maneja la incertidumbre: Entiendes que no eres un honorario eres un emprendedor y sabes que el titubeo es parte oriundo de los negocios.

Retroalimentación: Es perseverante en íntegro los horizontes.

Auto competencia: Está compitiendo con ajenos emprendedores, asimismo se está desafiando a sí mismo.

Responsabilidad: Estar al corriente que es comprometido de los productos de la compañía y de su transcurso.

Confianza: Posee crédito en sí mismo. Entiende en su propia capacidad afrontando la desgracia con la potencia y la habilidad que saca de sí mismo.

Versatilidad: Ostenta que tiene aptitud de dominio con otras ocupaciones al mismo lapso.

Deseo de independencia: Búsqueda ser su conveniente cabecilla.

Fantasías positivas: Asiente que su sentido planea (Valera, y otros, 2011).

Es importante conocer las características y personalidad de los emprendedores para que los alumnos consigan emplear en CETPRO Joaquín López Antay y así puedan conseguir propicios industriales.

La creatividad es uno de los quehaceres humanos más sustanciales. La creatividad es lo que ha consentido al género humano mejorar progresar y desenvolver transmutando todos los talentos de la vidorra mejorando la eficacia de vida a partir la mansión el envío la comunicación la medicina la economía el entretenimiento etc. Muchas personas con diferentes capacidades participan en esta transformación. Un emprendedor es alguien que distingue oportunidades las prevé y las convierte en real tomando riesgos. El ánimo empresarial está asociado con la iniciativa y la acción. Personas con espíritu emprendedor y capacidad de innovar; están dispuestos a proar cosas nuevas o hacer las cosas de manera diferente; Son creativos y flexibles. Hay emprendedores en todos los campos: economía ciencia política.

En el ámbito económico el emprendimiento se identifica con el espíritu emprendedor. Crear una represa implica identificar una oportunidad de negocio organizar los recursos necesarios para implementarla y llevarla a cabo. Los costes de puesta en marcha de los proyectos deben ser inferiores al valor que crean para

la sociedad de modo que los empresarios puedan beneficiarse de sus actividades empresariales.

2.1.1.3. Cualidades de los emprendedores

Creatividad: Hay agilidad para figurarse nuevas doctrinas y nuevos planes. Plantear salidas iniciales. Aprende a examinar y averiguar.

Autonomía: Trabaja sin fiscalización contigua. Toma la iniciativa y decide. Ten confianza en ti mismo. Mírate a ti mismo de una manera positiva. Apuesta por tus propias habilidades y capacidades. Confía en tus propios recursos y habilidades.

Tenacidad: Sigue adelante con consistencia y persistencia comprometido con lo que quieres lograr.

Sentido de la responsabilidad: Respeta tus deberes contigo mismo y con grupos de individuos.

Capacidad para asumir riesgos: Conducirse con disposición en contextos difíciles.

Liderazgo: Se trata de la participación de todos los miembros en el proyecto emprendido en base a sus culturas, aptitudes y virtudes.

Espíritu de equipo: Significa ocuparse en auxilio con otros interviniendo procesos de acción y metas.

Solidaridad: Como responsable de las deliberaciones de la agrupación el conjunto (Asencio & Vásquez, 2009).

Todo individuo con espíritu emprendedor, que tenga iniciativa y acción para alcanzar las metas propuestas, debe ser una persona innovadora y creativa al momento de tomar decisiones para los proyectos que implemente la empresa, buscando que los productos que se ofrecen al mercado sean de oportunidad para aceptar. Es imperativo demostrar autonomía y confianza hacia los futuros clientes, al momento de asumir las obligaciones de la empresa, al momento de asesorar para adquirir valores como el respeto y la responsabilidad, todo empresario debe estar preparado para tomar decisiones que sean beneficiosas para la empresa como líder. Labor en bloque, reconocimiento a quienes trabajan con él, resaltando sus cualidades y su importancia para la empresa; ya que, si los trabajadores se sienten bien en el lugar de trabajo, tienen un buen ambiente laboral, generarán mayor productividad, los beneficios serán de todos.

Cualquiera que tenga ánimo emprendedor tome coraje y actúe para ganar lo que se formula debe ser innovador y creativo al instante de tomar fallos para el plan a implementar en su agrupación averiguando coyunturas para que el fruto sea ofrecido a la feria. Accedido para los interesados potenciales debe demostrar soberanía y intimidad en lo que se rinda para lograr virtudes como el acato y el compromiso en el cumplimiento de las obligaciones sociales cada empresario debe estar dispuesto a tomar decisiones que sean acertadas para la empresa a ser líder a trabajar en equipo reconocer a quienes trabajan con él resaltar sus cualidades y su importancia para la agrupación porque si los obreros se aprecian justo en su hábitat de faena poseen un buen hábitat de faena crearán más producción y los beneficios serán sea para todos.

2.1.1.4. Características empresariales personales

Esas son las cualidades personales y los comportamientos necesarios para ser un gran emprendedor.

Confían en sus habilidades y apuntan a la posición de un negocio cada emprendedor desafía periódicamente los conflictos que necesitan ser resueltos. Conflictos derivados del entorno monetario nacional o universal, así como de la misma agrupación (singular, realidad cambista o desorganizada) por meditar puramente ciertos conflictos (Programa de Capacitación Laboral, 2001, p. 3).

Se presentan las características individuales de la empresa de pacto al inconveniente que tiene que remediar cada emprendedor de acuerdo a las carestías que requiere su agrupación.

2.1.1.4.1. Capacidad de logro

a. Búsqueda de oportunidades

Identificar y realizar investigaciones sobre nuevas oportunidades de negocio. Busque oportunidades inusuales de financiamiento equipo propiedad mano de obra o asesoramiento.

Las ocasiones se pueden ver en cualquier instante y en cierto lugar. Intentan de mirar y disfrutar de sus tiempos. Prueba de que están en los millares de entes que se dice que las han observado y estar al corriente aprovecharlas. Las coyunturas no perpetuamente te llegan hay que salir a buscarlas y no hay que tener suerte. (Programa de Capacitación Laboral, 2001).

Es como la información el azar es algo coherente. Lo que es la oportunidad para uno no lo es para otros hay determinación en las metas trazadas. La actitud

de un emprendedor es llamar la atención sobre cualquiera que sea relevante para lo que me importa y ser capaz de igualar eso a medida que prospera. De igual forma no se medita un bloque de la estrella por lo que es único por imprevistos y preparación. (Programa de Fomento Empresarial, 2008, p. 11).

Las oportunidades que surgen no son una cuestión de casualidad tiene más que ver con la comunicación anunciar lo que uno busca o lo que quiere forjar y así ser apto distinguir una coyuntura cuando aparece.

b. Persistencia

Continuidad de quehaceres u otras acciones aplicadas para superar un trance. Hacen padecimientos o dedicaciones sorprendentes para el mejoramiento de su trabajo.

Se mantienen fieles a su madurez favorable frente a la oposición inmediata o la ausencia de éxito.

La persistencia es la dicción clave de esta pretensión que se cumplirá con el tiempo porque no todo sucede de golpe. No hay éxito sin perseverancia esta es la situación de convertir la idea en realidad (Programa de Capacitación Laboral, 2001, p. 7).

Cuando hablamos de persistencia y obstinación como algo que funciona, pero en circunstancias lo es mejor curiosear a dónde se quiere arribar. La particularidad de los emprendedores se llama perseverancia y es necesario poder no perder de vista el bien deben procurarse la supervivencia por más desfavorable que sea el camino. Entonces existe el riesgo de "golpear una roca" y volver a caer en un círculo vicioso con una estupidez que no nos lleva a ninguna parte en este

caso llamada intolerancia. Por el contrario, si somos testarudos, aunque siempre obteniendo en cuenta las ilustraciones tangibles y negativos que nos dejan para afrontar las circunstancias entonces a esto se le denomina persistencia racional. (Programa de Fomento Empresarial, 2008, p. 6).

La constancia es una forma de ansiar hacer lo que quieres a trance de estrellarse debes ser resolutivo habitualmente y cuando no caigas en un estado de terquedad ciega para eso tienes que tener en cuenta lo que te propones hacer y donde planeamos ir considere nuestras metas y objetivos.

c. Compromiso con el contrato de trabajo

Reconocer la responsabilidad por las disputas que surjan de la realización del trabajo para los consumidores.

Persisten con el fabricante o en su nombre para hacer el trabajo. Muestran su compromiso con la satisfacción del comprador. Todo ello hace que las responsabilidades se asuman ante todo como compromisos con uno mismo. (Programa de Capacitación Laboral, 2001).

Para ser un buen emprendedor es crucial asumir las responsabilidades necesarias con los demás más aún cuando se trata de asumir las responsabilidades que vienen contigo mismo lo que significa involucrarte de lleno en tus metas planes y desafíos se puede reunir. No son precisamente necesarias presiones exteriores para actuar de esta manera su palabra se ha cumplido y debe cumplirla en el momento oportuno. Es bien conocida esta locución: "Yo mismo lo expresé yo soy el que resuelve" la estimulación para que cambies constantemente de

visión pauses todo o te rindas en cualquier momento así que es al revés de cómo convertirte en un pensador (Programa de Fomento Empresarial, 2008, p. 9).

Cuando te comprometes con una persona o una empresa para que realice un trabajo es ante todo un compromiso contigo mismo porque todos tienen la garantía de realizar bien el trabajo es tu responsabilidad ante ti mismo y los remanentes.

d. Demanda por calidad y eficiencia

Deriva a igualar o brillar los prototipos perfectos históricos o refrescar sus primeras actuaciones. Intentan hacer las cosas mejor más ligeras y más cómodas.

La eficiencia describe el uso de recursos en relación con la realización de un objetivo u objetivos o más específicamente las relaciones entre los recursos aplicados y los resultados obtenidos. Cualquier otro recurso utilizado siempre parece estar asociado a un determinado resultado.

La búsqueda de la buena calidad es una etapa comúnmente considerada de congruencia ambiental y final de un resultado. Quien realice un trabajo sin importar su procedencia la calidad siempre debe estar presente en todo el proceso productivo porque los pasos que prescribirán la eficacia concluyente de una manufactura son sucesivos (Programa de Capacitación Laboral, 2001).

La eficiencia en la construcción de la faena presentado a turno y sin retrasos significa que se crea un benévolo recurso para las prontitudes sin sacrificar la ecuánime eficacia que debe haber en el encargo terminable. Estas dos nociones son ligados en el hábitat comercial porque nos endosamos a nosotros mismos y por otro lado a nuestros usuarios que hacen cola por buen fruto.

e. Toma de riesgos

Se refiere a circunstancias que involucran trances módicos sin embargo “arriesgado” puede sonar a mentira es más común en aspectos de nuestra vida y los frena constantemente estamos motivados para realizar nuestras tareas habituales. Lo que ocurre es que las opiniones asadas en nuestro comportamiento con tanta fuerza se vuelven válidas para nosotros sólo en su forma extrema de modo que en otros casos la interiorizamos de forma irreconocible (Programa de Capacitación Laboral, 2001, p. 3).

Tomar riesgos siempre estará presente cuando estemos por iniciar un plan ya que vive la peripecia de desengaño no convenimos tener miedo asumamos una faena con un plan porque el trance será exiguo y no afligirá el fruto.

2.1.1.4.2. Capacidad de planificación

a. Establecimiento de metas

“Establece metas claras y específicas a corto plazo. Establezca metas claras a dilatado espera. Una dilucidación entera de un objetivo debe incluir las subsiguientes corduras: cuantificable, hacedero, cuerdo, ceñido y limitado (Programa de Capacitación Laboral, 2001, p. 4).

Sin embargo, hay una ética empresarial que es más importante que otra un propósito sólido que le da sentido a todo lo demás. Ejemplo: ¿Te preguntas a dónde paseas con todo lo que estás haciendo? Si no gozas una refutación a eso ¿por qué seguir sin rumbo? ¿Un plan que ya no tiene sentido? ¿Cómo saber si la oportunidad es buena o no?

Cuando esta luz brille podemos dirigir nuestro potencial empresarial por este camino (Programa de Fomento Empresarial, 2008, p. 6). Los fines y las aspiraciones son la gnosis de nuestro esfuerzo depende de hasta dónde llegemos.

b. Planificación sistemática y control

Hacen y ejecutan planes razonables y hacen un rastreo para ganar sus aspiraciones. Inspeccionan el ascenso del negocio e implementan novedades maniobras si es ineludible para ganar ganancias.

En esta cuestión es necesario definir cuáles son nuestras prioridades para potenciar nuestro negocio y tener claros sus objetivos (tanto personales como profesionales) La claridad sobre la cadena de objetivos que persigue nos ayuda a ser más realistas en nuestra definición de objetivos y para que formes una buena empresa (Programa de Capacitación Laboral, 2001).

Para lograr el objetivo tenemos que dar pasos secuenciales en nuestras actividades lo que se llama proyección consecuente y para que sea eficaz se necesita rastreo e inspección para entender si lo son. ¿Logramos nuestro objetivo?

c. Búsqueda de información

La información de proveedores y competidores es investigada y verificada. Busque ayuda de profesionales que puedan asesorarlo en las áreas comercial y técnica.

Los contactos de la red de información siempre se utilizan para promover una actitud de persistencia las fuentes no son fáciles de descubrir ni de acceder fácilmente. Estas son las sensateces que fijan el valía de la referencia. Qué significa la información cuánto costará necesidad de proyectar actividades en

términos de tiempo recursos órdenes métodos y técnicas involucradas. Lo anterior necesita una pequeña referencia que oriente los elementos del proceso: metas (Programa de Capacitación Laboral, 2001, p. 1).

Cuando buscamos información para un proyecto debemos recordar que la calidad de la información no es importante pero tampoco la cantidad. Esto no revienta apuntar que desistiremos de lado la referencia sin indagar. Necesitamos compilar reporte útil. Esto exhorta perseverancia ya que siempre es él quien determina la valía de la referencia ineludible.

2.1.1.4.3. Capacidad de competencia

a. Persuasión y elaboración de redes de apoyo

Las habilidades voluntarias se utilizan para empoderar y persuadir a otros. Cada uno es una mezcla de fortificaciones y agotamientos. Las mallas de andamio consisten en perfeccionar las debilidades encontrando las fortalezas de los demás o brindándonoslas a nosotros. Así que, en esta cuestión todos estamos favorecidos tales miembros de la red de sostén (Programa de Capacitación Laboral, 2001).

La red de apoyo es muy necesaria cuando queremos proponer nuestro trabajo proyectos porque así damos a conocer el producto a los clientes su calidad hay muchas redes de apoyo diferentes como crear cuentas para recomendar productos porque las personas se comunican más entre sí a través de las redes sociales. medios de comunicación.

b. Autoconfianza

Es creer en nosotros mismos y en nuestras capacidades que tenemos. Afirma confianza en sus habilidades después de que necesita completar una tarea difícil o desafiante.

La confianza es confiar y creer en lo que siento por dentro profesar en mí mismo cuando nuestra onda interior nos indica "efectúa tal juicio" o "no te fijas ahí porque no valdrás desobedecer" (Programa de Capacitación Laboral, 2001).

Tener confianza no significa que uno no pueda cometer errores o que uno sea capaz de cualquier cosa. Pero no tenemos miedo a equivocarnos tenemos confianza en nosotros mismos consentir una faena cuando sabemos que logramos forjar y además saber apuntar que no cuando no podemos hacerlo nos forja exitosos nuestra capacidad de tomar fallos y agrandar nuestra capacidad de autoestima.

Quiere decirnos que las características personales de la empresa son parte de todo ser humano que sirven al desarrollo de la vidorra empresarial para gozar prudencia y afrontar con desenvoltura los duelos el reto se acerca en utilizar las estrategias que más se adecuan a los mercados donde queremos vender nuestros productos (Programa de Fomento Empresarial, 2008).

Lo principal es potenciar las cualidades personales de cada empresario aumentando los conocimientos el programa de formación profesional nos dice que cada persona debe tener una conciencia autocrítica donde se dé cuenta de los cambios que puede realizar en su visión empresarial.

2.1.2. Proyectos productivos

2.1.2.1. Proyecto

Un proyecto es la búsqueda de una solución planificada a un problema una necesidad o una oportunidad para obtener beneficios que contribuyan al desarrollo económico y social de las partes involucradas.

Proyecto es la realización de una meta o un objetivo por parte de un ente una compañía una colectividad o una nación la implementación de un plan es pizca secuencial es un paso mientras se emprenden las rapidezces del plan tomaremos laudos que se presentan como una voluntad efímera porque todo plan tiene un principio y una última etapa (Aliaga, Quillca, & Víctor, 2014, p.12)

La palabra proyecto se puede definir: es un conjunto de diferentes actividades realizadas por empresas o personas para lograr un objetivo particular y esas actividades son interdependientes y se desarrollan en cooperación.

Plan es la averiguación de un enfoque de remedio perspicaz a una contrariedad irresuelto que necesita ser resuelto entre muchos otros problemas las necesidades humanas y cada proyecto debe involucrar el desarrollo con El enfoque principal está en el bienestar humano.

Un proyecto se lleva a cabo con la intención de permitir realizar una acción correcta con menor riesgo de fracaso permitiendo el mejor uso de los recursos disponibles (Córdova & Sanchez, 2015). Nos apunta que los proyectos son dinamismos conjugadas que desarrollan los entes y así lograr objetivos. El proyecto es la resolución a una contrariedad una carestía humana que queremos zanjar como individuo o como nación.

2.1.2.2. Proyectos productivos

Un proyecto eficaz es la aplicación de métodos de enseñanza-aprendizaje apropiados que permitan la realización del trabajo que el participante aprende realizando la organización planificación y ejecución de la tarea en grupo. El objetivo es aprender a incentivar a los participantes a desarrollar competencias laborales a través de la ejecución de proyectos productivos: investigación de mercados procesos productivos y comercialización (Derkau & Saavedra, 2004).

Los proyectos efectivos son aprendizaje práctico ya que los participantes aprenden haciendo. Todo ello favorece el impulso de aptitudes profesionales.

Los planes productivos gozan como propósito promover la formación y el impulso de microempresas estimular la creación de empleo mejorar el nivel de vida y alentar a las personas a establecerse en sus tierras.

También es importante dar la razón los rasgos de la parcela manufacturera entendiendo quiénes están llamados a desdoblarse estos planes. Los planes de productividad son desarrollados por entes y proveedores que plasman tareas conexas con el campo, pesca, manufactura y ornamentaciones.

En los planes productivos desenvuelven la riqueza material para satisfacer las necesidades humanas. Se basan en diferentes relaciones o tipos de producción y utilizan diferentes tecnologías.

Los proyectos de productividad son planificados gravitan en bloques de tareas reguladas y dirigidas para lograr un fin ceñido entre los términos propuestos por la cuenta eficacias previamente fundadas y un período de lapso determinado.

Son planes cuyo propósito es concebir un beneficio económico y agenciar una ganancia monetaria (Aliaga, Quillca, & Víctor, 2014).

El objetivo de un proyecto de manufactura es promover la actividad empresarial o crear una microempresa que genere ingresos económicos rentables manejando las novísimas tecnologías.

Plan es un orden de recursos y tareas se consuma para producir puede ser un servicio o un bien y así resolver problemas para satisfacer una necesidad. Definir proyectos es pensar en hacer algo. Un proyecto es un modelo de inicio implementado con suposiciones de peculios lapso de implementación y productos queridos. Los planes efectivos fomentan el crecimiento de tareas que producen fortunas y mercancías esenciales para nuestras comunidades (Córdova & Sanchez, 2015).

Un plan es la realización de un terminante acto. En cuanto a los planes de eficiencia concebimos que son acciones ventajosas que producen fortunas y mercancías y por tanto obtenemos suplir las carestías de la colectividad.

El fin de los planes de manufactura es potestad promover la instauración de microempresas promover el empleo y regenerar la eficacia de vidorria de los favorecidos. Es transcendental equiparar los rasgos de las porciones productivas para estar al corriente quiénes pueden desenvolver estos planes: Proveedores y prójimos que han realizado dinamismos como pesca artesanía industria y agricultura que desarrollan proyectos productivos. En los proyectos productivos se desarrolla la riqueza material para mejorar las necesidades humanas.

2.1.2.2.1. Estudio de mercado

La investigación de mercado implica descubrir y tantear la demanda reinante de un bien o auxilio la capacidad del plan de colocar distintas cuantías de un fruto a distintos costos a lo largo del lapso (Choque, Valdivia, & Arcaya, 2013). Nos dijo que la investigación de mercado es importante ya que se descubren y miden las necesidades existentes que requiere la comunidad.

A la hora de desarrollar proyectos efectivos es de gran ayuda investigar el mercado que queremos penetrar sus características cuantitativas y cualitativas son de gran ayuda. Este es el punto donde se puede realizar el análisis del entorno externo de los proyectos y los precios también son determinados por el mercado.

La investigación de mercado incluye identificar y cuantificar la oferta y la demanda actual y futura el análisis de precios y la investigación de mercado. Por otro lado, es sustancial examinar a los proveedores que en incontables cuestiones es tan importante como el consumidor. Esto puede deberse a que muchos proyectos dependen de la calidad la cantidad el tiempo de entrega y el costo de los materiales. Investigar proveedores es más complejo de lo que parece se deben estudiar absoluto las circunstancias de importe productos relevos caducidad la necesidad de instalaciones específica para la bodega.

La investigación de mercado no se trata solo de analizar y determinar la oferta y la demanda o el precio de un proyecto. Como resultado también se pueden identificar muchos costos futuros, así como estrategias de marketing durante los lanzamientos de proyectos y eventos de lanzamiento (Aliaga, Quillca, & Víctor, 2014).

La investigación de feria es sustancial para poderío hacer análisis de costos y saberes de mercado para que pueda tener una noción de la acogida la solicitud y los precios futuros como el arquetipo de gastador en la feria.

a. Análisis de mercado

Se consuma una averiguación de mercado: tipos de compradores nuestros segmentos de feria y la competición.

La investigación de emporio se puede consumir mediante encuesta expectación visita entrevista etc. Gratitudes a la investigación en esta área se propondrá una maniobra de promoción que nos permitirá ganar cupo de mercadillo gozando muy sereno quiénes habrá los interesados dables a los que regiremos nuestras actividades. realmente necesito. necesitar. La segmentación del mercado es adecuada es decir asociar clientes con diferentes conjuntos de características según variables objetivas criterios sociológicos, terrestres, estadísticos etc., o cambiantes relativos como conducta cualidad de existencia eficacia de vidorria y otras (Vasquez, 2009).

Antes de iniciar un negocio un micro negocio o una compañía incumbimos hacer una pesquisa de feria para saber si el fruto ofertado ya vive para estar al tanto a nuestros porvenires asiduos. A qué porción nos dirigimos con esta referencia sabremos adherirse a la feria y por ende nuestro fruto obtendrá gozar una solicitud superior a la esperada.

b. Necesidades y características del mercado de la zona

Haga una investigación sobre la escasez local de bienes y servicios para tener una idea de lo que se necesita en el área. Gracias a la pesquisa consumada

por el montón se obtienen echar de ver las carestías sólidas. Cómo saber qué tipo de servicios y productos necesita la comunidad.

Los productos o servicios de los respectivos campos de producción están vinculados entre sí como el descubrimiento de los gustos y preferencias de los clientes (Derkau & Saavedra, 2004). Carestías y rasgos de la feria son necesarias para poderío cantar los frutos y mercancías requeridos por la colectividad.

c. Análisis de la situación productiva

El examen o pesquisa de los diversos recursos y tareas productivas o mercancías disponibles en la región dar en blando la identificación y escogimiento de planes idóneos para la instrucción de las personas de la región que participen (Derkau & Saavedra, 2004). Durante el análisis de la feria se escoge el arquetipo de plan a realizar y posiblemente comercializar con laurel.

d. Determinación de la idea

Lo más sustancial es reelegir un plan y qué sobresaliente que generar ingresos económicos y producir bienes o prestar servicios. Los proyectos tienen que generar muchas habilidades empresariales por eso son educativos. Debe negociarse por un ingreso garantizado (Derkau & Saavedra, 2004). Al momento de prescribir la imagen de un plan convenimos tomar en recuento los ingresos económicos debe aprovechar las habilidades de la mano de obra y el producto debe ser comercializable.

2.1.2.2.2. Proceso productivo

Es aquí en el cual la indagación rastreo aplicar alternativas de solución para poder producir el bien o servicio que queremos estar al tanto, para ello es tan

sustancial recopilar toda la referencia relevante relacionada con las heterogéneos pasos o métodos de manufactura bueno.

Con la culminación de la investigación echar de ver los pasos y prototipos de fabricación por lo que será una forma eficiente de poder desarrollar productos a un costo reducido. En la mayoría de los casos es mejor lograr una combinación de tecnologías apropiadas y tecnologías de implementación no obsoletas. En particular se debe conocer los equipos la tecnología y las herramientas que se utilizará y cómo se aprovechará como el diseño de la planta o empresa (Aliaga, Quillca, & Víctor, 2014). El proceso de fabricación es la calzada que se sigue para producir un fruto menguando costos gracias a una combinación de tecnologías.

El proceso de producción se entiende como la forma en que los insumos se transforman en productos a través de conjuntos estructurados y actividades organizadas.

No será posible referirse a los diferentes procesos productivos que se comercialicen ya que estar pendiente de los insumos, que se utilicen en la manufactura y de los productos que se produzcan dónde estarán dependiendo del proceso, sobre una colosal cuantía de composiciones de procedimientos.

Una tabla que categoriza evoluciones de producción en usos de insumos:

Procesos manuales: El trabajo es un insumo que debe usarse como factor de trabajo. *Proceso mecánico:* el factor trabajo es una combinación de trabajo y maquinas. *Procesos automatizados:* En el mundo del trabajo que se limitan a tareas de seguimiento y control las máquinas son el pilar de los elementos de trabajo (García 2013).

El proceso de producción se realiza con algunos insumos como materias primas mano de obra, y con la metamorfosis se cambian en salida.

a. Planificación del proyecto

Asiente la visibilidad de los utensilios necesarios para la programación de un plan. En la primera fase concebimos luego hacemos la distribución y el ordenamiento y los planes para ejecutarlos. Planear íntegro nos consiente llevar a cabo planes durante la formación de habilidades. Sin un plan el proyecto se desorganizará (Derkau & Saavedra, 2004).

La planificación del proyecto es muy importante porque la categorización y la organización dependen de ella para la ejecución exitosa del proyecto.

b. Desarrollo del modelo o patrón

Se utiliza un modelo estándar para comprobar y cerciorarse con él, la faena realizado por los colaboradores. Esta igualación entre la producción de un fruto con el molde estándar es muy valiosa para ganar la eficacia (Derkau & Saavedra, 2004).

Para llevar a cabo un plan primero es ineludible cotejar el molde general para delatar resbalones regenerar de acuerdo con el boceto fabricado para que se pueda ganar el producto terminado y la calidad del producto sea buena.

c. Elaboración del producto

Los copartícipes obedecen evaluar diariamente el progreso de su faena comparando lo desarrollado con el plan de implementación. Esto promoverá el desarrollo de la responsabilidad y la autonomía de los participantes: ya que la

organización del trabajo es dirigida por quienes persiguen el designio desarrollado en acumulado.

La ejecución es la concreción del plan de los proyectos dependerá el éxito cuando de todo ello se obtengan los ingresos y la satisfacción del cliente suficientes para futuras inversiones (Derkau & Saavedra, 2004). Al desarrollar un producto los participantes deben revisar constantemente su plan de ejecución con el fin de obtener un buen producto de manera más fácil y responsable satisfaciendo así a sus asiduos y posiblemente teniendo más entradas en próximo.

d. Control de la calidad del producto

La calidad de un servicio o producto se obtiene aplicando estándares y medidas definidas comparando la realidad con los modelos. La calidad de buenos productos se logra más fácilmente haciéndolos con gran concentración habilidad y cuidado en cada etapa del proceso de producción (Derkau & Saavedra, 2004).

La inspección de eficacia del fruto es tan trascendental porque de ello acatará la admisión del fruto en la feria, por eso la inspección de eficacia se realiza de forma continua.

2.1.2.2.3. Comercialización

Para evaluar la actividad de marketing es aconsejable cotejar sus dispositivos con los planes. El coste de un producto o servicio puede juzgarse por el éxito de la venta del mismo. Si la venta es rápida es probable que el precio haya hecho muy feliz al comprador. Hay innumerables tipos de productos y servicios que se pueden crear es imposible obtener un solo archivo para medir el marketing

por la cantidad de especificaciones de cada producto o servicio (Derkau & Saavedra, 2004).

Para la comercialización de un producto se debe juzgar por el éxito alcanzado en las ventas la variedad y calidad del producto por lo que es difícil realizar un volante comercial para detallar cada fruto.

a. Presentación del producto

El equipo responsable deberá organizar una exhibición de los productos antes mencionados tales como materias primas y trabajos en proceso. En la exposición se debe mostrar la clave de todo el proceso en tres puntos: inicio materia prima proceso del producto y producto terminado. Las exposiciones también pueden tener lugar en ferias (Derkau & Saavedra, 2004).

Para brindar más información a los clientes sobre los productos que están consumiendo es recomendable organizar ferias en desiguales muestras advirtiendo el paso de producción: de totales las mercancías para que los clientes puedan utilizarlos con mayor frecuencia y seguridad.

b. Publicidad

Debemos informar con precisión y claridad a los clientes sobre las características y beneficios de un producto o servicio. En el folleto debemos incluir el precio la dirección donde se obtendrá el producto o servicio información sobre el producto que se vende el seudónimo del grupo de producción y el horario de cuidado o mercadeo en el establecimiento (Derkau & Saavedra, 2004). La publicidad debe ser clara y precisa para atraer clientes ya sea a través del diseño el precio la eficacia y las diferentes mercancías que se ofrecen en el bazar.

c. Lugar de venta

Conviene ser cristalinos y seductores promoviendo los mercados y animando a las clientelas potenciales. Debemos saber que el vendedor y la vendedora solo atienden al cliente.

Hay una buena ubicación. Seguridad actual. El interior debe ser ajustado. Este lugar debe ser cómodo para los consumidores. El lugar debe estar preparado para una altísima promoción (Derkau & Saavedra, 2004). El lugar de venta es importante porque de ese lugar depende el negocio de las mercancías que se ofrecen en la colectividad.

2.2. Casuística de investigación

El trabajo académico actual por diseño corresponde a una forma cualitativa o descriptiva en la que se han observado eventos tal como ocurren en su entorno natural. Como sostiene Carrasco (2006) “estas concepciones sirven para examinar y estar al tanto las peculiaridades, atributos y condiciones de un habitado o anómalo de las circunstancias en un tiempo dado” (p. 72).

Es decir, se utilizó el diseño descriptivo porque se analizó y conoció las habilidades empresariales y los proyectos productivos en los párvulos de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho 2021

Como fuente de antecedentes apoya el marco teórico para una mayor valoración, se establece que la ejecución de planes productivos se incumben con las habilidades empresariales de los estudiantes, también se ha fundamentado el marco teórico, con las nociones de proyectos productivos y las particularidades

empresariales íntimos que prioriza las habilidades de los estudiantes, lugar que el perfil del terminado del CETPRO asume retos con competencias, capacidad e insertarse al mundo del emprendimiento en la colectividad.

Pero la mayoría de los egresados del CETPRO no logran los resultados académicos esperados o excepcionales. Esta es la razón de este trabajo académico, establecer que los planes productivos se incumben con las habilidades empresariales, además identificar los niveles de habilidades empresariales y ejecución de proyectos productivos en los estudiantes.

De esta forma la innovación del proceso de enseñanza y aprendizaje considerando los métodos o procesos como motor para la realización de las diversas tareas de aprendizaje los modales de aprendizaje y la correcta aplicación de las técnicas de enseñanza y aprendizaje mejorará o asegurará un alto nivel de aprendizaje, rendimiento académico al término de su preparativo técnica.

Labor de campo como elemento de casuística en el CETPRO

Debido a la multiplicidad de los alumnos del CETPRO y en algunas situaciones existe un mínimo avance en la habilidad eventual ya que algunos aspectos tienen un gran impacto en el aprendizaje del proceso de elaboración e implementación de proyectos productivos, por lo que es preferible solicitar estos aspectos y demostrar alineamiento con habilidades comerciales.

Para analizar y concretar los propósitos en el estudio académico, se emanó a desplegar una pesquisa cualitativa descriptiva, para ello se manejó dos materiales usados para medir las habilidades empresariales personales y los proyectos productivos de Cuéllar & Palacios (2018). Estas herramientas nos permiten

comprender cómo los proyectos productivos inciden las habilidades emprendedoras de los alumnos. de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho.

Para examinar el adjunto se cuadraron los datos de las pruebas de cada alumno. Las herramientas incluyen preguntas de opción múltiple en una escala Likert de cinco alternativas; cada opción recibe un valor numérico del 1 al 5. Por otro lado, se consideró los niveles para ambas variables de esta manera: bajo, medio y alto.

Por tanto, primero se delineó la población y la muestra a estudiar. Esta muestra pertenece a 25 alumnos de la carrera Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho. Son por tanto la unidad norte de la pesquisa académica actual.

Con este estudio se profundiza en cómo los rasgos examinados influyen en el aprender de proyectos productivos y habilidades empresariales en el estudiante de la carrera Textil CETPRO Joaquín López Antay y el uso del proceso ayuda a los estudiantes que presentan trances en su altura de rendimiento académico.

2.3. Presentación y discusión de resultados

2.3.1. Presentación de resultados

De acuerdo con la información recabada en base al cuestionario aplicado a los estudiantes y relacionada con el objetivo del trabajo académico exteriorizo las cifras de la subsecuente manera.

2.3.1.1. Resultados respecto al objetivo general

Tabla 1

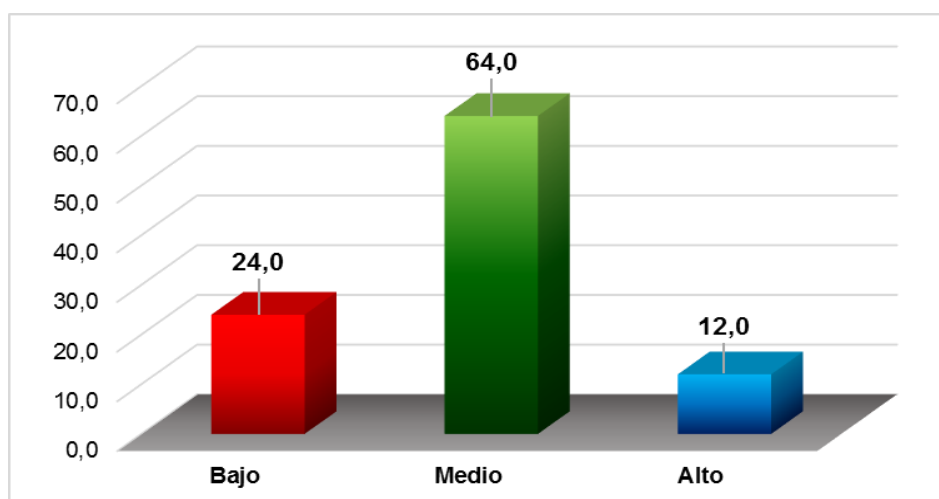
Niveles de habilidades empresariales en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[15 - 35]	6	24,0
Medio	[36 - 55]	16	64,0
Alto	[56 - 75]	3	12,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 1

Niveles de habilidades empresariales en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 1

En la tabla 1 y gráfico 1, se percibe que los estudiantes encuestados muestran 64% de habilidades empresariales en el nivel medio, seguidamente 24% en el nivel bajo y 12% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las habilidades empresariales propios; como cualidad específica y comportamiento necesario para ser un gran emprendedor con capacidad de triunfar de buscar oportunidades e iniciativas de perseverar de alcanzar los objetivos empresariales de demostrar efectividad en los resultados calidad y moderada tolerancia al riesgo; con capacidad para planificar establecer metas planificar e investigar sistemáticamente la información; y con competitividad confianza y construcción de redes de apoyo.

Tabla 2

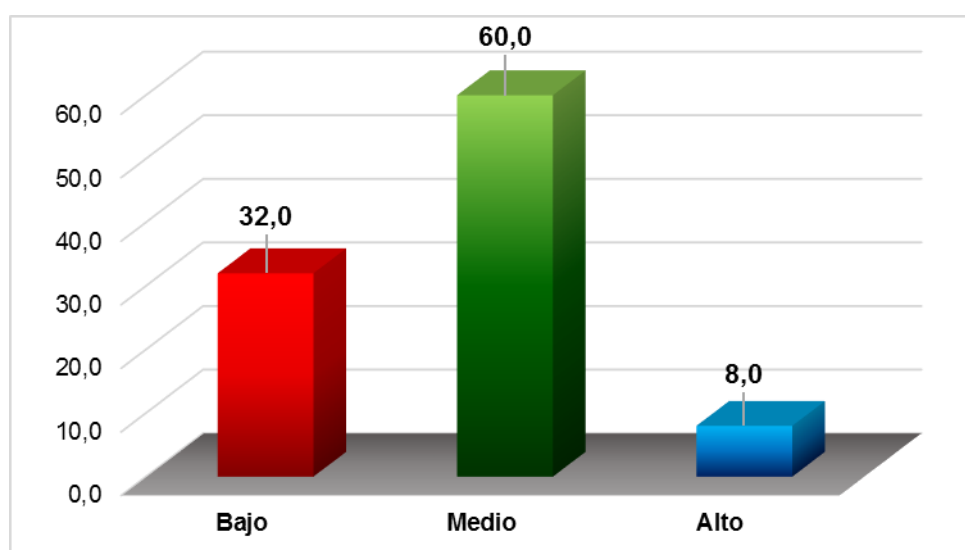
Niveles de ejecución de proyectos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[15 - 35]	8	32,0
Medio	[36 - 55]	15	60,0
Alto	[56 - 75]	2	8,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 2

Niveles de ejecución de proyectos productivos en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 2

En la tabla 2 y gráfico 2, se percibe que los estudiantes encuestados muestran 60% de ejecución de proyectos productivos en nivel medio, después 32% en el nivel bajo y 8% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permita la ejecución de los proyectos productivos, y que el estudiante aprenda haciendo a organizar, planificar y ejecutar; considerando el estudio de mercado, escaseces y rasgos del área análisis de la situación productiva e identificación de ideas; proceso de producción planificación de proyectos desarrollo de modelos diseño de productos y control de calidad; y marketing distribución de productos publicidad y punto de venta.

2.3.1.2. Resultados respecto al objetivo específico 1

Tabla 3

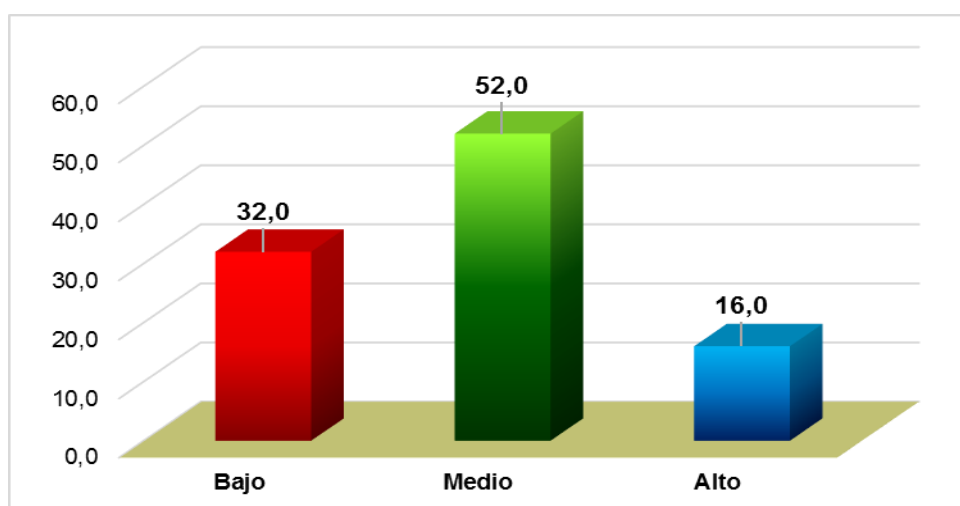
Niveles del factor de la capacidad de logro en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[5 - 12]	8	32,0
Medio	[13 - 19]	13	52,0
Alto	[20 - 25]	4	16,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 3

Niveles del factor de la capacidad de logro en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 3

En la tabla 3 y gráfico 3, se percibe que los estudiantes encuestados muestran 52% de capacidad de logro en el nivel medio, seguidamente 32% en el nivel bajo y 16% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las capacidades de logro; como búsqueda de nuevas oportunidades de negocio; persistencia en las acciones continuas ante una dificultad; compromiso con el convencimiento de faena responsabilidad para completar y entregar al consumidor; petición por eficacia y eficiencia para triunfar o brillar los moldes existentes o renovar; toma de riesgos en situaciones de fracaso minimizar con el trabajo planificado y no afectará el producto.

Tabla 4

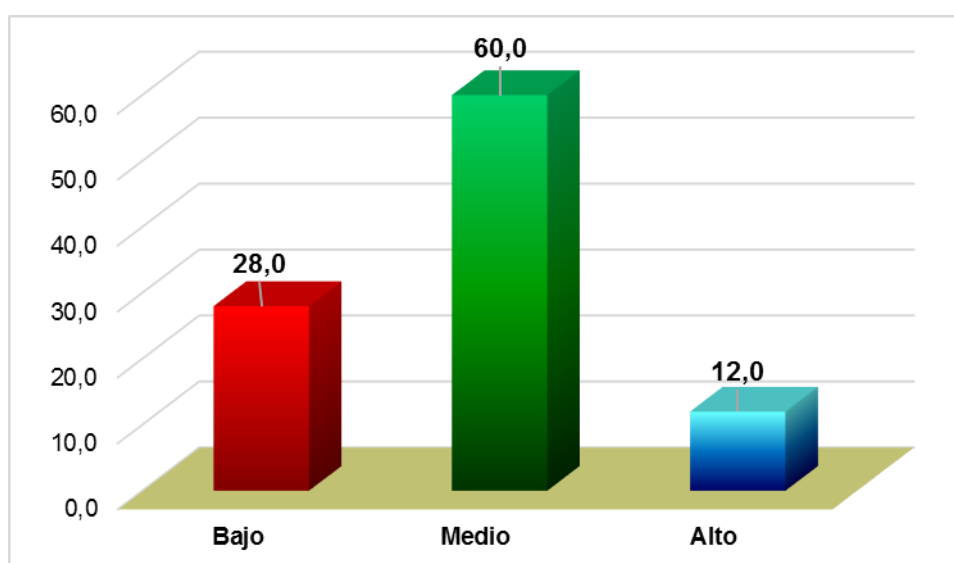
Niveles del factor de la capacidad de planificación en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[6 - 14]	7	28,0
Medio	[15 - 22]	15	60,0
Alto	[23 - 30]	3	12,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 4

Niveles del factor de la capacidad de planificación en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 4

En la tabla 4 y gráfico 4, se percibe que los alumnos encuestados muestran 60% de capacidad de planificación en el nivel medio, seguidamente 28% en el nivel bajo y 12% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las capacidades de planificación; como establecimiento de metas claras, alcanzables, realista y específicas a corto plazo; planificación sistemática y control para poder lograr objetivos y realizar nuevas estrategias para fortalecer la empresa y tener claro las metas; y búsqueda de la información de los proveedores y competidores para buscar especialistas que puedan asesorarnos en el campo empresarial y técnica.

Tabla 5

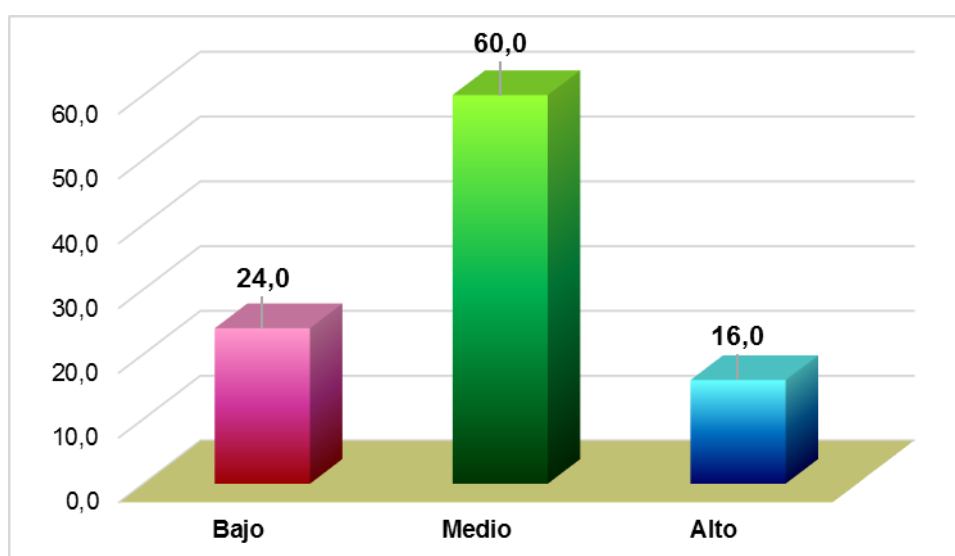
Niveles del factor de la capacidad de competencia en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[4 - 9]	6	24,0
Medio	[10 - 14]	15	60,0
Alto	[15 - 20]	4	16,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 5

Niveles del factor de la capacidad de competencia en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 5

En la tabla 5 y gráfico 5, se percibe que los alumnos encuestados muestran 60% de capacidad de competencia en el nivel medio, seguidamente 24% en el nivel bajo y 16% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las capacidades de competencia; como la persuasión y la construcción de redes de apoyo donde las habilidades se utilizan para poder y persuadir a los demás porque se supone que las redes de apoyo agudizan las debilidades al encontrar las fortalezas de los demás o nos las proporcionan; y la confianza es creer en nosotros mismos y en nuestras capacidades que tenemos para satisfacer la necesidad de completar una tarea difícil o asumir un desafío.

2.3.1.3. Resultados respecto al objetivo específico 2

Tabla 6

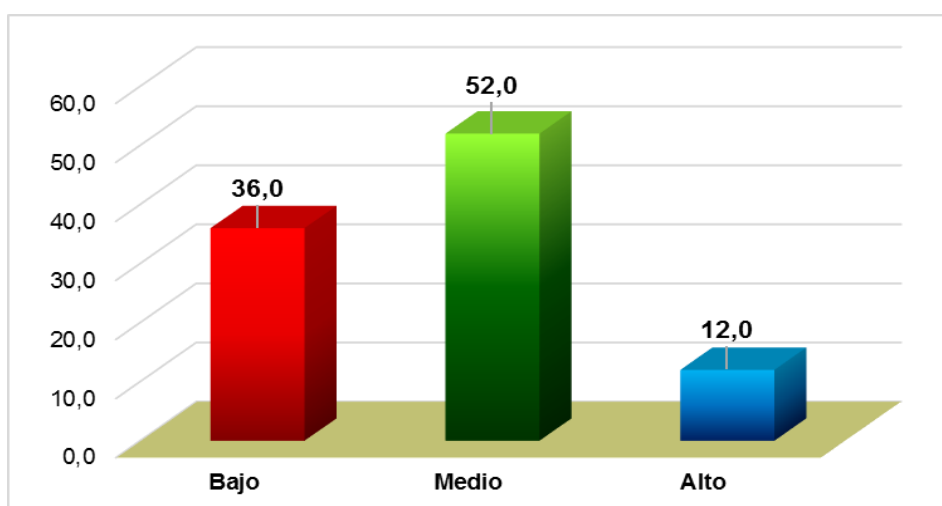
Niveles del factor de estudio de mercado en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[4 - 9]	9	36,0
Medio	[10 - 14]	13	52,0
Alto	[15 - 20]	3	12,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 6

Niveles del factor estudio de mercado en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 6

En la tabla 6 y gráfico 6, se percibe que los alumnos encuestados muestran 52% de estudio de mercado en el nivel medio, seguidamente 36% en el nivel bajo y 12% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permita el estudio de feria es delatar y tantear la demanda reinante de un bien o servicio; igualmente nuestro análisis de mercado en términos de clientes tipos segmentos de mercado y competencia; las necesidades y características del mercado en el área para la cual se requiere el servicio o producto; análisis de la situación productiva o de mercancías existente en la región que proveerá el escogimiento de planes; e identificar la idea de generar ingresos económicos y producir bienes o prestar servicios.

Tabla 7

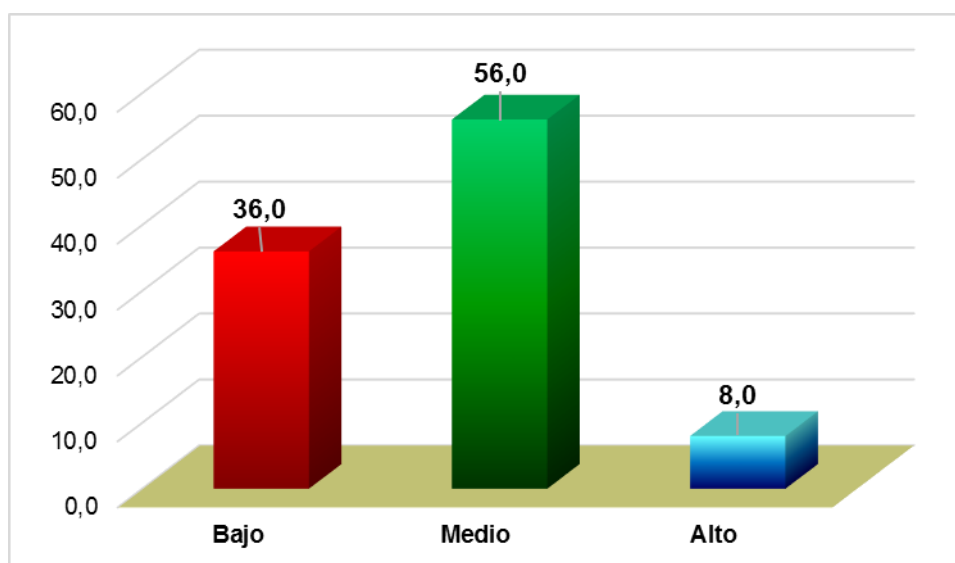
Niveles del factor de procesos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[6 - 14]	9	36,0
Medio	[15 - 22]	14	56,0
Alto	[23 - 30]	2	8,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 7

Niveles del factor de procesos productivos en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 7

En la tabla 7 y gráfico 7, se percibe que los alumnos encuestados muestran 56% de procesos productivos en el nivel medio, seguidamente 36% en el nivel bajo y 8% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permitan ejecutar los procesos productivos que busque situar en experiencia las dilemas de provocar un bien o servicio, que pueden ser procesos manuales, mecánicos o automáticos; para ello planificar el proyecto que posibilite visiones sobre los recursos necesarios para el éxito; luego realizar la verificación del modelo o patrón para detectar errores y mejorar el producto; de próximo elaborar el producto y en definitiva efectuar el inspección de la eficacia del servicio o mercancías.

Tabla 8

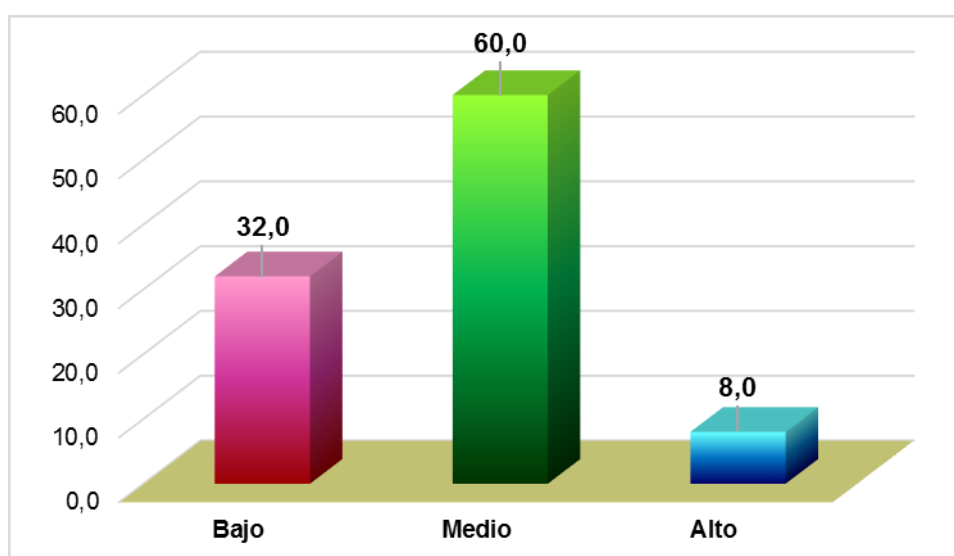
Niveles del factor de comercialización en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021

Niveles	Rango	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	[5 - 12]	8	32,0
Medio	[13 - 19]	15	60,0
Alto	[20 - 25]	2	8,0
Total		25	100,0

Nota. Matriz de resultados.

Figura 8

Niveles del factor de comercialización en los estudiantes



Nota. Datos de la tabla 8

En la tabla 8 y gráfico 8, se percibe que los alumnos encuestados muestran 60% de comercialización en el nivel medio, seguidamente 32% en el nivel bajo y 8% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permitan la comercialización del producto o servicio; para ello, considerar la presentación del producto en desiguales muestras exponiendo el paso de manufactura; también considerar la publicidad para dar a conocer al cliente las rasgos y mejorías del fruto o servicio; y finalmente considerar el terreno de comercialización que incumben ser nítidos y seductores, buena ubicación, seguro, muebles apropiados, local confortable para los clientes, y con buena presentación del producto o servicio.

2.3.2. Discusión de resultados

Existe convencimiento en el estudio académico, que no se orienta adecuadamente el progreso de las habilidades empresariales personales y que también no se aplica adecuadamente los procedimientos que permita la ejecución de los proyectos productivos en los estudiantes.

a. **Habilidades empresariales y proyectos productivos**

Los resultados encontrados en la encuesta sobre los niveles en que se encuentran las habilidades empresariales y la ejecución de proyectos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021; se percibe que los estudiantes encuestados muestran 64% de **habilidades empresariales** en el nivel medio, seguidamente 24% en el nivel bajo y 12% en el nivel alto (tabla y figura 1). Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las habilidades empresariales propios; como cualidad específica y comportamiento necesario para ser un gran emprendedor con capacidad de triunfar de buscar oportunidades e iniciativas de perseverar de alcanzar los objetivos empresariales de demostrar efectividad en los resultados calidad y moderada tolerancia al riesgo; con capacidad para planificar establecer metas planificar sistemáticamente y buscar información; y con la capacidad de competir con confianza y construir redes de apoyo; también, se percibe que los estudiantes encuestados muestra 60% de ejecución de **proyectos productivos** en nivel medio, después 32% en el nivel bajo y 8% en el nivel alto (tabla y figura 2). Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no

se aplica adecuadamente los procedimientos que permita la ejecución de los proyectos productivos, y que el estudiante aprenda forjando a fundar, concebir y hacer; considerando el estudio de mercado, escaseces y rasgos del espacio, analizando condiciones fructífera y determinando la idea; el proceso productivo, planificar el proyecto, desarrollar el modelo, elaborar y inspeccionar la eficacia del fruto; y el mercadeo, repartición del producto, anuncio y el esfera de comercio. Dichos atributos se fundamentan en el estudio de Cuéllar & Palacios (2018), quienes establecen que las habilidades empresariales propios, son cualidades personales y comportamientos necesarios para ser un gran emprendedor y los proyectos productivos son la aplicación de métodos de enseñanza-aprendizaje aprobados que permitan trabajar sin los participantes aprenden organizando planificando y realizando tareas en equipo.

b. Factores de las habilidades empresariales

Los resultados encontrados en la encuesta sobre los niveles de los factores de las habilidades empresariales en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021; se percibe que los estudiantes encuestados muestran 52% de **capacidad de logro** en el nivel medio, seguidamente 32% en el nivel bajo y 16% en el nivel alto (tabla y figura 3). Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las capacidades de logro; como búsqueda de nuevas oportunidades de negocio; persistencia en las acciones continuas ante una dificultad; compromiso con el convención de faena responsabilidad para completar y entregar al consumidor; solicitud por eficacia y eficiencia para triunfar o brillar

los moldes históricos o renovar; toma de riesgos en situaciones de fracaso minimizar con el trabajo planificado y no afectará el producto. Por otro lado, se percibe que los alumnos encuestados muestran 60% de **capacidad de planificación** en el nivel medio, seguidamente 28% en el nivel bajo y 12% en el nivel alto (tabla y figura 4). Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las capacidades de planificación; como establecimiento de metas claros, alcanzables, realista y específicas a corto plazo; planificación sistemática y control para poder lograr objetivos y realizar nuevas estrategias para fortalecer la empresa y tener claro las metas; y búsqueda de la información de los proveedores y competidores para buscar especialistas que puedan asesorarnos en el campo empresarial y técnica. Y finalmente, se percibe que los alumnos encuestados muestran 60% de **capacidad de competencia** en el nivel medio, seguidamente 24% en el nivel bajo y 16% en el nivel alto (tabla y figura 5). Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las capacidades de competencia; como la persuasión y la construcción de redes de apoyo en las que se utilizan habilidades para poder y persuadir a los demás porque se supone que las redes de apoyo agudizan las debilidades al encontrar las fortalezas del otro o nos las proporcionan; y la confianza es creer en nosotros mismos y en nuestras capacidades que tenemos para satisfacer la necesidad de completar una tarea difícil o asumir un desafío. Dichos factores fundamentados por los estudios ejecutados por el (Programa de Capacitación Laboral, 2001); las habilidades empresariales propios se ostentan de

convenio a la contrariedad que tiene que remediar cada empresario de acuerdo a las carestías que requiere su asociación.

c. Factores de proyectos productivos

Los resultados encontrados en la encuesta sobre los niveles de los factores de las habilidades empresariales en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021; se percibe que los alumnos encuestados muestran 52% de **estudio de mercado** en el nivel medio, seguidamente 36% en el nivel bajo y 12% en el nivel alto (tabla y figura 6). Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permita investigación de mercado para delatar y tantear la demanda reinante de un bien o servicio; igualmente nuestro análisis de mercado en términos de clientes tipos segmentos de mercado y competencia; las necesidades y características del mercado en el área para la cual se requiere el servicio o producto; análisis de la situación productiva o de mercancías existente en la región que proveerá el escogimiento de planes; e identificar la idea de generar ingresos económicos y producir bienes o prestar servicios. Además, se percibe que los alumnos encuestados muestran 56% de **procesos productivos** en el nivel medio, seguidamente 36% en el nivel bajo y 8% en el nivel alto (tabla y figura 7). Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permitan ejecutar los pasos productivos que busque situar en experiencia las dilemas de engendrar un bien o servicio, que pueden ser procesos manuales, mecánicos o automáticos; para ello planificar el proyecto que

posibilite visiones sobre los recursos necesarios para el éxito; luego realizar la verificación del modelo o patrón para detectar errores y mejorar el producto; después elaborar el producto y finalmente efectuar la inspección de la eficacia del servicio o fruto. Y, por último, se percibe que los alumnos encuestados muestran 60% de **comercialización** en el nivel medio, seguidamente 32% en el nivel bajo y 8% en el nivel alto. Los resultados nos muestran que los alumnos tienen elevados porcentajes en el nivel medio y bajo, esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permitan la comercialización del producto o servicio; para ello, considerar la presentación del producto en dispares muestras exponiendo el paso de manufactura; también considerar la publicidad para dar a conocer al cliente las rasgos y mejoras del fruto o auxilio; y finalmente considerar el terreno de comercio que incumben ser transparentes y seductores, buena ubicación, seguro, muebles apropiados, local confortable para los clientes, y con buena presentación del producto o servicio. Dichos factores fundamentados por los estudios ejecutados por (Derkau & Saavedra, 2004); su objetivo es aprender a incentivar a los participantes a desarrollar competitividades laborales gracias a la manufactura de intenciones productivos.

CAPÍTULO III

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1. Conclusiones

Primera: Se ha establecido el nivel en que se encuentran las habilidades empresariales y la ejecución de proyectos productivos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021; los resultados muestran 64% de habilidades empresariales en el nivel medio, 24% en bajo y 12% en alto; esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las habilidades empresariales personales; y también, muestra 60% de ejecución de proyectos productivos en nivel medio, 32% en bajo y 8% en alto; esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permita la ejecución de los proyectos productivos.

Segunda: Se ha identificado el nivel de los factores de las habilidades empresariales en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021; los resultados muestran muestra 52% de capacidad de logro en el nivel medio, 32% en bajo y 16% en alto; además, se muestra 60% de capacidad de planificación en el nivel medio, 28% en bajo y 12% en alto; también se muestra 60% de capacidad de competencia en el

nivel medio, 24% en bajo y 16% en alto; esto indica que no se orienta adecuadamente el progreso de las capacidades de logro, planificación y de competencia en los alumnos.

Tercera: Se ha identificado el nivel de los factores en la ejecución de los proyectos productos en los estudiantes de la especialidad de Confección Textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, 2021; los resultados muestran 52% de estudio de mercado en el nivel medio, 36% en bajo y 12% en alto, también se muestra 56% de procesos productivos en el nivel medio, 36% en bajo y 8% en alto; además se muestra 60% de comercialización en el nivel medio, 32% en bajo y 8% en alto; esto indica que no se aplica adecuadamente los procedimientos que permitan el estudio de mercado, procesos productivos y la comercialización del producto o servicio.

3.2. Recomendaciones

Primera: El personal directivo del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, debe impulsar a los maestros la preparación constante para orientar adecuadamente el desarrollo de habilidades empresariales y proyectos productivos, además para elevar y optimizar el nivel de aprendizaje en los alumnos de la especialidad de confección textil.

Segunda: Los profesores de la especialidad de confección textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, deben aplicar adecuadamente una metodología de enseñanza oriente y permita el perfeccionamiento de las aptitudes de beneficio, planificación y de competencia en los alumnos.

Tercera: Los profesores de la especialización de confección textil del CETPRO Joaquín López Antay de Ayacucho, deben aplicar adecuadamente los procedimientos que permitan la pesquisa de mercado, procesos productivos y la mercantilización del producto o servicio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aliaga, W., Quillca, J., & Víctor, P. (2014). *Elaboración de proyectos productivos para la titulación de institutos tecnológicos*. Lima: Asol Perú.
- Asencio, E., & Vásquez, B. (2009). *Empresa Iniciativa Emprendedora*. Madrid: Copyright.
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.
- Choque, W., Valdivia, E., & Arcaya, G. (2013). *El Proyecto Productivo y de Servicios empresariales*. Lima: Printed in Perú.
- Córdova, M., & Sanchez, D. (2015). *Manual Para la Formulación de Proyectos Productivos*. Lima.
- Cuéllar Aguirre, A. L., & Palacios Cisneros, G. R. (2018). *Proyectos productivos y las características empresariales personales de los estudiantes de la Especialidad de Industria del Vestido del Cetpro de “Santa Cruz” distrito de Huarochirí*. Lima-Perú: Universidad Nacional de Educación.
- Derkau, W., & Saavedra, N. (2004). *Elaboremos Proyectos*. Lima: Copyright.
- García, F. (2013). *Dirección y Gestión de la Producción*. Barcelona: MARCOMBO.
- Programa de Capacitación Laboral. (2001). *Capacitación Modular en Gestión Empresarial Básica*. Lima: Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación.
- Programa de Fomento Empresarial. (2008). *Transferencia metodológica para docentes universitarios desarrollo emprendedor y elaboración de planes de negocios*. Lima.
- Sánchez Yábar, G. (2000). *Grandes negocios para pequeños empresarios: manual para el desarrollo de habilidades y actitudes empresariales y comerciales*. Lima: SYSA Inversiones & Finanzas.
- Valera, R., Gomez, L., Balkin, D., Cardy, R., Kotler, P., Armstrong, G., . . . Medina, F. (2011). *Formación Laboral*. México: Pearson educación.
- Vasquez, B. (2009). *Empresa e Iniciativa Emprendedora*. Madrid: Copyright.