



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**“CULTURA EMPRENDEDORA Y LA
GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO EN LOS
JÓVENES DEL DISTRITO DE LA TINGUIÑA,
ICA, 2020”**

PRESENTADO POR:

BACH. LUIS FELIPE GELDRES ALVA

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

ASESOR:

DRA. CARMEN NAVARRO DE BERNAOLA

ICA - PERÚ

2021

TESIS

“CULTURA EMPRENDEDORA Y LA GENERACIÓN DE IDEAS DE
NEGOCIO EN LOS JÓVENES DEL DISTRITO DE LA TINGUIÑA,
ICA, 2020”

DEDICATORIA

A mi madre por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, muchos de mis logros te los debo, a mi padre por los valores que me inculco desde pequeño sé que me guías por el buen camino desde el cielo, a mi hermana por su apoyo incondicional hacia mi persona, a mi novia y a mi hijo por enseñarme a ver la vida de otra manera y hacerme mejor persona.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi familia, por su comprensión y estímulo constante, además de su apoyo incondicional durante mis estudios, dándome sus conocimientos, he logrado relevantes fines como terminar el desarrollo de mi tesis exitosamente.

RECONOCIMIENTO

A la universidad Alas Peruanas, que albarga maestros competentes y probos, formadores de individuos de gran inteligencia y monumentales valores quienes se han esforzado por ayudarme a llegar al punto en el cual me encuentro.

ÍNDICE GENERAL

| | Pág. |
|--|-----------|
| HOJA DE RESPETO | |
| CARATULA | i |
| DEDICATORIA | ii |
| AGRADECIMIENTO | iii |
| RECONOCIMIENTO | iv |
| ÍNDICE | v |
| RESUMEN | ix |
| ABSTRACT | x |
| INTRODUCCIÓN | xi |
| | |
| CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 1 |
| 1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA | 1 |
| 1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN | 3 |
| 1.2.1. Delimitación Espacial | 3 |
| 1.2.2. Delimitación Social..... | 3 |
| 1.2.3. Delimitación Temporal | 3 |
| 1.2.4. Delimitación Conceptual | 3 |
| 1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | 4 |
| 1.3.1. Problema Principal | 4 |
| 1.3.2. Problemas Secundarios | 4 |
| 1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | 5 |
| 1.4.1. Objetivo General | 5 |
| 1.4.2. Objetivos Específicos | 5 |
| 1.5. HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN | 5 |
| 1.5.1. Hipótesis General..... | 5 |
| 1.5.2. Hipótesis Secundarias | 6 |
| 1.5.3. Variables (Definición Conceptual y Operacional) | 6 |
| 1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN | 12 |
| 1.6.1. Tipo y Nivel de Investigación..... | 12 |
| a) Tipo de Investigación. | 12 |

| | |
|---|-----------|
| b) Nivel de Investigación..... | 12 |
| 1.6.2. Método y Diseño de investigación..... | 12 |
| a) Método de Investigación..... | 12 |
| b) Diseño de Investigación..... | 12 |
| 1.6.3. Población y Muestra de la Investigación..... | 13 |
| a) Población..... | 13 |
| b) Muestra..... | 13 |
| 1.6.4. Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos..... | 14 |
| a) Técnica..... | 14 |
| b) Instrumentos..... | 14 |
| 1.6.5. Justificación, Importancia y Limitaciones de la Investigación..... | 17 |
| a) Justificación..... | 17 |
| b) Importancia..... | 19 |
| c) Limitaciones..... | 20 |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO..... | 21 |
| 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN..... | 21 |
| 2.2. BASES TEÓRICAS..... | 29 |
| 2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS..... | 41 |
| 2.4. BASES HISTÓRICAS..... | 47 |
| 2.5. BASE LEGAL..... | 49 |
| CAPÍTULO III: PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS..... | 51 |
| 3.1. ANÁLISIS DE TABLAS Y GRÁFICOS..... | 51 |
| 3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS..... | 61 |
| CONCLUSIONES..... | 70 |
| RECOMENDACIONES..... | 71 |
| FUENTES DE INFORMACIÓN..... | 72 |
| ANEXOS..... | 78 |
| Matriz de Consistencia..... | 79 |
| Instrumentos de recolección de datos (validado por expertos)..... | 80 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | Pág. |
|--|------|
| Tabla 1. Ficha técnica del instrumento que mide la variable X | 15 |
| Tabla 2. Ficha técnica del instrumento que mide la variable Y | 16 |
| Tabla 3. Baremación de la variable X (cultura emprendedora) | 51 |
| Tabla 4. Distribución de frecuencias sobre la variable: cultura emprendedora | 52 |
| Tabla 5. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: capacidad de iniciativa | 53 |
| Tabla 6. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: capacidad creativa | 54 |
| Tabla 7. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: capacidad de toma de decisiones | 55 |
| Tabla 8. Baremación de la variable Y (generación de ideas de negocio) | 56 |
| Tabla 9. Distribución de frecuencias sobre la variable: generación de ideas de negocio | 57 |
| Tabla 10. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: idea de negocio . | 58 |
| Tabla 11. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: FODA de la idea de negocio | 59 |
| Tabla 12. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: perfil de la idea de negocio | 60 |
| Tabla 13. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios..... | 63 |
| Tabla 14. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios..... | 64 |
| Tabla 15. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de toma decisiones y la generación de ideas de negocios | 66 |
| Tabla 16. Coeficiente de correlación r Pearson entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocios..... | 68 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | Pág. |
|---|------|
| Figura 1. Fuentes de generación de ideas de negocio | 39 |
| Figura 2. Distribución de frecuencias sobre la variable: cultura emprendedora | 52 |
| Figura 3. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: capacidad de iniciativa | 53 |
| Figura 4. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: capacidad creativa | 54 |
| Figura 5. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: capacidad de toma de decisiones | 55 |
| Figura 6. Distribución de frecuencias sobre la variable: generación de ideas de negocio | 57 |
| Figura 7. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: idea de negocio.. | 58 |
| Figura 8. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: FODA de la idea de negocio | 59 |
| Figura 9. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: perfil de la idea de negocio | 60 |
| Figura 10. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios..... | 62 |
| Figura 11. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios..... | 64 |
| Figura 12. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de toma decisiones y la generación de ideas de negocios | 66 |
| Figura 13. Coeficiente de correlación r Pearson entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocios..... | 68 |

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

El estudio fue tipo aplicada pues estuvo orientado a la búsqueda de propósitos prácticos bien definidos; y de nivel descriptivo, puesto que buscó determinar la relación existente entre las variables de estudio (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio) utilizando para ello el método científico y el diseño no experimental de naturaleza correlacional; en el cual se trabajó con una población de 10380 jóvenes del Distrito de La Tinguíña en la Provincia y Departamento de Ica, siendo la muestra 370 de ellos, a quienes se les aplicaron dos instrumentos, un cuestionario para evaluar la cultura emprendedora y un cuestionario para evaluar la generación de ideas de negocio, datos que fueron procesados mediante el respectivo tratamiento estadístico descriptivo e inferencial.

Los resultados de la investigación reflejan que existe una relación significativa entre las variables de estudio (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio); ya que se obtuvo un coeficiente de correlación r de Pearson de 0,885 y un p -valor de 0,000. Estos hallazgos permiten afirmar que la cultura emprendedora se relaciona de manera significativa con la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, en Ica en el año 2020, por lo que a mayor cultura emprendedora mayor será la generación de ideas de negocio.

Palabras clave: Cultura emprendedora, iniciativa, creatividad, toma de decisiones, negocio.

ABSTRACT

The objective of this study was to determine the relationship between entrepreneurial culture and the generation of business ideas among young people in the District of La Tinguiña, Ica, 2020.

The study was applied in that it was oriented towards the search for well-defined practical purposes; and descriptive in that it sought to determine the relationship between the study variables (entrepreneurial culture and generation of business ideas) using the scientific method and a non-experimental design of a correlational nature; The sample consisted of 370 young people from the District of La Tinguiña in the Province and Department of Ica, to whom two instruments were applied: a questionnaire to evaluate the entrepreneurial culture and a questionnaire to evaluate the generation of business ideas, data that were processed by means of the respective descriptive and inferential statistical treatment.

The results of the research reflect that there is a significant relationship between the study variables (entrepreneurial culture and generation of business ideas); since a Pearson's r correlation coefficient of 0.885 and a p -value of 0.000 were obtained. These findings allow us to affirm that the entrepreneurial culture is significantly related to the generation of business ideas in the youth of the District of La Tinguiña, in Ica in the year 2020, so the greater the entrepreneurial culture, the greater the generation of business ideas.

Keywords: Entrepreneurial culture, initiative, creativity, decision making, business.

INTRODUCCIÓN

Actualmente se habla del emprendimiento como un asunto novedoso, pero, comentado término apareció a principios del siglo XVIII por el economista francés Richard Cantillon, después en USA este término se vino utilizando en las universidades a partir de la década de los 80' y en el continente europeo en la década de los 90', se usó con el fin de desarrollar en los individuos las habilidades de producir autoempleo en economías en crisis o emergentes (Radovich, 2015).

Al respecto, se coincide con Peralta (2028), pues el emprendimiento empresarial en el mundo viene constituyendo uno de los pilares claves para el crecimiento y desarrollo sostenible de los países a nivel macro y de las personas y familias a nivel micro, es así que la iniciativa empresarial o la idea de iniciar un negocio, que a futuro se convertirá en una empresa, viene constituyéndose en una temática objeto de diversos estudios, es así que se viene estudiando el emprendimiento en escolares, en jóvenes universitarios, en jóvenes no universitarios, emprendimiento femenino así como el emprendimiento familiar, motivo por el cual, el presente estudio no es la excepción, mayor aun, se hace relevante conocer y comprender el nivel de emprendimiento así como la cultura emprendedora y la generación de negocios en la población juvenil como alternativa de autoempleo y de generación de más puestos de trabajo ante la crisis generada por la pandemia COVID-19.

Como ya se mencionó, nuestra sociedad viene experimentado una tremenda crisis por el coronavirus COVID-19, pues solo en el ámbito laboral, en el sector Agricultura, Pesca y Minería se ha dado una caída del empleo en un -10%, en el sector Comercio en un -20%, en Manufactura en un -15%, en Transporte y Comunicaciones en un -18%, en Hoteles y Restaurantes en un -60%, en Construcción en un -30%, y en Educación en un -20%, es así que el COVID-19 ha impactado fuertemente a la empleabilidad del país, situación que esta demás decirlo es alarmante y preocupante (Vinelli & Maurer, 2020), por lo que muchos desempleados (jóvenes, adultos y adultos mayores) vienen

apostando por el autoempleo, por la generación de diversos negocios a la par que van desarrollando su iniciativa empresarial y fortaleciendo la cultura emprendedora en el país.

La presente tesis se ha estructurado en 3 capítulos, según la formalidad fundada por el colegio Profesional de Gestión y Negocios Mundiales de la Facultad de Ciencias Empresariales y Enseñanza de la Universidad Alas Peruanas Filial Ica, como después se detalla:

En el capítulo I pudimos encontrar el planteamiento del problema, en donde se muestra la explicación de la verdad problemática, la delimitación de la indagación, la formulación de los inconvenientes, fines, conjetura y cambiantes, la metodología de averiguación, así como la justificación, trascendencia y restricciones que existieron en el análisis.

En el capítulo II pudimos encontrar el marco teórico, en donde se muestran a los precedentes de la indagación, las bases teóricas, las definiciones de términos básicos, así como las bases históricas y legal en que sustenta el análisis.

En el capítulo III pudimos encontrar la presentación, estudio e interpretación de resultados, en donde se muestra la especificación, estudio e interpretación de los datos logrados por medio de la aplicación de las herramientas, se lleva a cabo en forma objetiva la estadística paramétrica (r de Pearson) para mostrar por medio del saber lógico las conjeturas de indagación, así como además se discuten los resultados del análisis.

Por último, en las páginas complementarias encontramos las respectivas conclusiones, recomendaciones, fuentes de información y anexos de la investigación.

El autor.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Actualmente, no es un secreto que la actividad emprendedora es una de las primordiales para dinamizar la económica de cualquier sociedad, puesto que en razón de eso, se coincide con Suaquita (2017) debido a que el emprendimiento es uno de los más importantes motores dinamizadores de las economías e impulsores del desarrollo benéfico; prueba de eso, son las naciones de Europa, asiáticos o la zona de Norteamérica, de la misma forma que pone en prueba el último Informe de la RED GEM España 2018 en donde se tiene que a grado regional, América del Norte se ubica a la cabeza con un 82% de emprendedores motivados por oportunidades, seguida del continente Europeo (75%) y Asia y Oceanía (74%), en impacto, en el dicho informe se pone hincapié en acotar que las economías con más desarrollo reportan niveles más elevados de idea emprendedora impulsada por oportunidades y, paralelamente, más grandes índices de innovación y de perspectivas de construcción de trabajo.

En Latinoamérica varios territorios vienen estableciendo diferentes programas de emprendimiento en su política económica, sin embargo, estas vienen siendo bastante débiles y limitadas, es de esta forma que conforme con la International Center for Entrepreneurs in Barcelona (ICEB) (2018) los emprendedores latinoamericanos tuvieron que convivir con un entorno económico difícil. Al respecto, el denominado Índice Universal de Emprendimiento (IGE) hecho por el Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Universal (GEDI) sugiere que el territorio latinoamericano más

activo a grado emprendedor es Chile, que ocupa la 19° postura de un ranking dirigido por USA, Suiza, Canadá, Reino Unificado y Australia. Los demás territorios del territorio que se hallan entre los 50 más importantes en todo el mundo son Puerto Rico (41° lugar), gracias al fundamental parentesco económico e institucional que conserva con Estado Ligados, y Colombia (47°), mientras tanto que Uruguay ocupa el puesto 51° (International Center for Entrepreneurs in Barcelon, 2018).

A grado nacional, de consenso con el índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) desarrollado por el análisis de indagación GEM (Global Entrepreneurship Monitor) y ESAN, el Perú se halla en el tercer sitio en todo el mundo, con la más grande proporción de “emprendimientos en etapa temprana”, con una tasa de 24.6%, no obstante, según esta indagación, el Perú está en una postura más rezagada a grado de los “emprendimientos establecidos” (con bastante más de 3.5 años de funcionamiento) y la discontinuación de los negocios, ubicándose en el sexto puesto con un indicador de 7.4% (Diario Administración , 2018); situación que pone en prueba que todavía falta mucho por hacer en el territorio en materia de emprendimiento, puesto que los programas que viene impulsando el territorio (Impulsa Perú, Innovate Perú, Star Up Perú, SECO, entre otros) no vienen generando lo resultados esperados.

No obstante, como señalan las cifras sobre los emprendimientos en etapa temprana en nuestro estado el caso puede mejorar, puesto que como se remarcó en el 6° Seminario para expertos del ecosistema emprendedor en Latinoamérica organizado por el Programa de Desarrollo Emprendedor (Prodem) que si bien el Estado peruano viene secundando a los emprendimientos con programas de financiamiento y mentoría, se necesita incrementar la calidad de dichos proyectos tomando como ejemplo los modelos que hay fuera del territorio (PQS La Voz de los Emprendedores, 2018).

En este escenario, ha surgido el interés por desarrollar el presente análisis con el fin de conocer la cultura emprendedora en los adolescentes del Distrito de La Tinguíña de la Provincia y Departamento de Ica, y a la vez examinar la interacción de esta variable con la generación de ideas de comercio en el adolescente tinguieño, puesto que se hace fundamental desarrollar el análisis toda vez que para el año 2016 la zona de Trabajo y promoción del Trabajo beneficio gratuitamente a 375 emprendedores del territorio Ica, por medio del programa Impulsa Perú, con una inversión de bastante más de S/690 mil.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Delimitación Espacial

El estudio se llevó cabo en el Distrito de La Tinguíña que pertenece a la Provincia y Departamento de Ica.

1.2.2. Delimitación Social

El estudio se realizó con todos los jóvenes del Distrito de La Tinguíña.

1.2.3. Delimitación Temporal

El estudio se desarrolló en un periodo de 6 meses, de enero a febrero y de setiembre a diciembre del año 2020.

1.2.4. Delimitación Conceptual

La indagación versa sobre las cambiantes de análisis (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio). Al respecto, se debería comprender, según Cosme (2016), que la cultura emprendedora involucra un “agrupamiento de cualidades, conocimientos y capacidades elementales que tienen los individuos, para gestionar un plan o su carrera profesional. En la situación de la generación de ideas de comercio se debe entender que Apaza & Moreno (2008) señalan que una iniciativa de comercio “es una especificación breve y clara de las operaciones primordiales de un

comercio que se quiere poner en práctica. Un óptimo comercio comienza con una buena idea” (p. En este sentido Szymasqui (2007, como se citó en Suaquita, 2017) apunta que la generación de ideas de comercio “es clave para robustecer el resultado de la innovación pues delimita, que entra, en el definido “embudo” del desarrollo de nuevos productos” (p. 45).

1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Problema Principal

¿Qué relación existe entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020?

1.3.2. Problemas Secundarios

1.3.2.1. Problema Secundario 1

¿Qué relación existe entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020?

1.3.2.2. Problema Secundario 2

¿Qué relación existe entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020?

1.3.2.3. Problema Secundario 3

¿Qué relación existe entre la capacidad de toma de decisiones y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020?

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

Determinar la relación que existe entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

1.4.2. Objetivos Específicos

1.4.2.1.1. Objetivo Especifico 1

Determinar la relación que existe entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

1.4.2.1.2. Objetivo Especifico 2

Determinar la relación que existe entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

1.4.2.1.3. Objetivo Especifico 3

Determinar la relación que existe entre la capacidad de toma de decisiones y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

1.5. HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Hipótesis General

La cultura emprendedora se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

1.5.2. Hipótesis Secundarias

1.5.2.1. Hipótesis Secundaria 1

La capacidad de iniciativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020.

1.5.2.2. Hipótesis Secundaria 2

La capacidad creativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020.

1.5.2.3. Hipótesis Secundaria 3

La capacidad de toma de decisiones se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020.

1.5.3. Variables (Definición Conceptual y Operacional)

- VARIABLE INDEPENDIENTE:

Cultura Emprendedora

- VARIABLE DEPENDIENTE:

Generación de Ideas de Negocio

- DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES

- VARIABLE INDEPENDIENTE:

Cultura Emprendedora

Cosme (2016) apunta que la cultura emprendedora “es el agrupamiento de cualidades, conocimientos y capacidades elementales que tienen los individuos, para gestionar un plan o su carrera profesional. La cultura emprendedora está relacionada a la idea y acción” (p. 94).

- **DIMENSIONES:**

- **Capacidad de Iniciativa**

Tiene relación con la función de generar una microempresa o pequeña compañía y lanzarse al proceso de emprenderla, con la convicción de dar un producto o servicio nuevo que la sociedad requiere.

- **Capacidad Creativa**

Tiene relación con la capacidad para implementar una iniciativa nueva, llamativa para la sociedad y que resulte en un cambio en el ámbito, convirtiéndola de esta forma en una fuente de virtud competitiva para la microempresa o pequeña organización dentro del mercado.

- **Capacidad de Toma de Decisiones**

Tiene relación con la capacidad que tiene el emprendedor de manejar numerosas ideas, posibilidades y alternativas, y sobre ello escoger la más acertada en pro de sus intenciones empresariales, siendo la elección adoptada en forma razonable y responsable.

- **VARIABLE DEPENDIENTE:**

Generación de Ideas de Negocio

Apaza & Moreno (2008) señalan que una iniciativa de negocios “es una especificación breve y clara de las operaciones primordiales de un comercio que se quiere llevar a cabo.

Partiendo de esa definición es fundamental no olvidar que Szymasqui (2007, como se cita en Suaquita, 2017) muestra que la generación de ideas de comercio “es clave para robustecer el resultado de la innovación pues delimita, que

entra, en el definido “embudo” del desarrollo de nuevos productos” (p. 45).

- **DIMENSIONES:**

- **Idea de Negocio**

Tiene relación con la especificación breve y clara de las operaciones simples de un comercio que se quiere implementar.

- **FODA de la Idea de Negocio**

Hace referencia ese estudio que se hace sobre la iniciativa escogida para revisar que la iniciativa tiene una buena posibilidad de triunfo en el mercado.

- **Perfil de la Idea de Negocio**

Se refiere al conjunto de características que estructuran la idea de negocio en torno a al producto o servicio, los clientes, promoción, costos, distribución, competencia, administración y financiamiento.

- **DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES**

- **VARIABLE INDEPENDIENTE:**

Cultura Emprendedora

La variable X (cultura emprendedora) fue medida por medio de la aplicación de un cuestionario, el mismo que está estructurado en funcionalidad de las magnitudes de nuestra variable: capacidad de idea, capacidad innovadora y capacidad de toma de elecciones; y que tiene un total de 15 cuestiones.

- **VARIABLE DEPENDIENTE:**

Generación de Ideas de Negocio

La variable Y (generación de ideas de negocio) fue medida por medio de la aplicación de un cuestionario, el mismo

que está estructurado en funcionalidad de las magnitudes de nuestra variable: iniciativa de comercio, FODA de la iniciativa de comercio y perfil de la iniciativa de comercio; y que tiene un total de 15 cuestiones.

Pasamos al cuadro de la Operacionalización de Variables, como a continuación se muestra en la siguiente página:

Operacionalización de las variables de estudio

| VARIABLES | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | ÍTEMS |
|------------------------------------|--|---|---------------------------------|---|--|
| VARIABLE X CULTURA EMPRENDEDORA | Cosme (2016) apunta que la cultura emprendedora “es el agrupamiento de cualidades, conocimientos y capacidades elementales que tienen los individuos, para gestionar un plan o su carrera profesional. La cultura emprendedora está relacionada a la idea y acción” (p. 94). | La variable X (cultura emprendedora) fue medida por medio de la aplicación de un cuestionario, el mismo que está estructurado en funcionalidad de las magnitudes de nuestra variable: capacidad de idea, capacidad innovadora y capacidad de toma de elecciones; y que tiene un total de 15 cuestiones. | Capacidad de iniciativa | 1. Formula iniciativas para el logro de objetivos 2. Demuestra interés en mejorar su trabajo 3. Lidera el equipo de trabajo | 1. ¿Propone ideas operativas que ayudan al logro de los objetivos propuestos dentro de una organización? 2. ¿Propone ideas innovadoras que ayudan al logro de los objetivos propuestos dentro de una organización? 3. ¿Hace los mayores esfuerzos para mejorar el trabajo que le asignan? 4. ¿Le gusta liderar cuando se forman equipos de trabajo? 5. ¿Demuestra capacidad de liderazgo en la ejecución de tareas, actividades o cuando le delegan funciones? |
| | | | Capacidad creativa | 4. Busca la originalidad en su trabajo 5. Supera dificultades que se presentan en el trabajo 6. Capacidad de comunicación con sentido crítico | 6. ¿Realiza sus actividades o trabajos con originalidad? 7. ¿Le gusta emplear nuevas estrategias o métodos para realizar sus actividades en forma eficiente? 8. ¿Es capaz de superar las dificultades que se presentan en la ejecución de sus tareas o actividades? 9. ¿Comunica con claridad los pros o contras ante cualquier actividad o trabajo? 10. ¿Desarrolla una comunicación asertiva y oportuna con los demás? |
| | | | Capacidad de toma de decisiones | 7. Maneja sus emociones para el logro de sus objetivos 8. Se siente seguro 9. Da soluciones oportunas y adecuadas a las dificultades | 11. ¿Autocontrola sus actos de una manera responsable? 12. ¿Confía en sí mismo de lo que hace? 13. ¿Se siente seguro de lo que representa frente a los demás? 14. ¿Propone alternativas adecuadas y oportunas a las dificultades que se presentan? 15. ¿Asume liderazgo en la solución de dificultades para lograr objetivos y metas? |

| | | | | | |
|--|--|--|-------------------------------------|--|---|
| VARIABLE Y GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO | <p>Apaza & Moreno (2008) señalan que una iniciativa de negocios “es una especificación breve y clara de las operaciones primordiales de un comercio que se quiere llevar a cabo.</p> <p>Partiendo de esa definición es fundamental no olvidar que Szymasqui (2007, como se cita en Suaquita, 2017) muestra que la generación de ideas de comercio “es clave para robustecer el resultado de la innovación pues delimita, que entra, en el definido “embudo” del desarrollo de nuevos productos” (p. 45).</p> | <p>La variable Y (generación de ideas de negocio) fue medida por medio de la aplicación de un cuestionario, el mismo que está estructurado en funcionalidad de las magnitudes de nuestra variable: iniciativa de comercio, FODA de la iniciativa de comercio y perfil de la iniciativa de comercio; y que tiene un total de 15 cuestiones.</p> | <p>Idea de negocio</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Lista de ideas de negocio 2. Elección de la idea negocio 3. Estudio de mercado | <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Has pensado alguna vez en poner un negocio? 2. ¿Eres de las personas que siempre va imaginando desarrollar varios negocios? 3. ¿El negocio que eligió desarrollar lo llevo a concretizar? 4. ¿Considera que para emprender un negocio primero es necesario tener conocimiento del mismo? 5. ¿Considera que para emprender un negocio es necesario hacer un estudio de mercado? |
| | | | <p>FODA de la idea de negocio</p> | <ol style="list-style-type: none"> 4. Fortalezas de la idea de negocio 5. Oportunidades de la idea de negocio 6. Debilidades de la idea de negocio 7. Amenazas de la idea de negocio | <ol style="list-style-type: none"> 6. ¿Considera que para todo emprendimiento siempre hay que elaborar un FODA? 7. Para usted ¿Es importante conocer las fortalezas del negocio a emprender? 8. Para usted ¿Es importante conocer las oportunidades que puede brindar el negocio a emprender? 9. Para usted ¿Es importante conocer las debilidades del negocio a emprender? 10. Para usted ¿Es importante tomar en cuenta las amenazas que pueden estar alrededor del negocio a emprender? |
| | | | <p>Perfil de la idea de negocio</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer el producto o servicio 2. Conocer a los clientes 3. Conocer la competencia | <ol style="list-style-type: none"> 11. ¿Para desarrollar el negocio es importante saber sobre el producto o servicio que se busca vender? 12. ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer las necesidades del mercado? 13. ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer al cliente? 14. ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer los precios de las competencias? 15. ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer los competidores en el mercado? |

Fuente: Elaboración propia.

1.6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1. Tipo y Nivel de Investigación

a) Tipo de Investigación.

En atención a carrasco (2006) la investigación fue de tipo de Aplicada, pues estuvo orientada a la búsqueda de propósitos prácticos bien definidos. Como en el caso en particular, su propósito fue recolectar información de las variables de estudio (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio) para conocer su relación y dar nuevos conocimientos que enriquezcan el conocimiento científico.

b) Nivel de Investigación.

Tomando como referencia a Hernández et al. (2014) el análisis ha sido de grado Detallado, debido a que estuvo orientado a recopilar datos sobre la interacción en medio de las cambiantes de análisis (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio), en un intervalo de tiempo definido, tal y acorde se muestra en la verdad problemática (Distrito de La Tinguina).

1.6.2. Método y Diseño de investigación

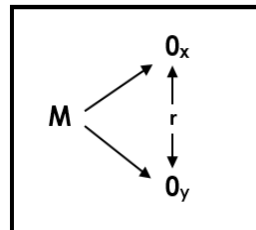
a) Método de Investigación.

En consideración a Palomino et al. (2015) en el análisis se empleó el procedimiento científico Deductivo, el mismo que se sustenta en la observación sistemática, planteamiento de conjetura, recolección de datos, verificación y conclusiones. Este procedimiento es el que se emplea por excelencia en la averiguación científica.

b) Diseño de Investigación.

Tomando como referencia a Hernández et al. (2014) la indagación ha sido de diseño No empírico de naturaleza correlacional, pues buscó examinar la interacción que existe en

medio de las cambiantes de análisis, o sea, entre la variable X (cultura emprendedora) y la variable Y (generación de ideas de negocio). A continuación, se muestra el esquema de tal diseño investigativo:



Donde:

M = Muestra

O_x = Observación de la variable cultura emprendedora

O_y = Observación de la variable generación de ideas de negocio

r = Relación entre las variables estudiadas

1.6.3. Población y Muestra de la Investigación

a) Población.

La población estuvo conformada por todos los jóvenes del Distrito de la Tinguíña de la Provincia y Departamento de Ica que hacen un total de 10,380 jóvenes (5 042 hombres y 5 338 mujeres) según los datos dados por el Censo Nacional 2017 (XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas).

b) Muestra.

En el presente estudio la muestra ha quedado conformada por 370 jóvenes, entre hombres y mujeres, la misma que ha sido calculado probabilísticamente mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1)e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

N: Tamaño de población.

n: Tamaño de muestra.

p: Proporción de hombres.

q: p – 1 Probabilidad de mujeres.

e: Margen de error muestral.

Reemplazando datos en la fórmula:

$$n = \frac{10380(1,96)^2 \cdot (0,49) \cdot (0,51)}{(10380 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot (0,49) \cdot (0,51)}$$

$$n = \frac{9964,9644}{26,9075} = 370,34$$

$$n = 370$$

1.6.4. Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos

a) Técnica.

- **Técnica de la encuesta:** Se ha empleado esta técnica para obtener datos acerca de las cambiantes de análisis (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio), desde la información registrada en los respectivos artefactos (cuestionarios).

b) Instrumentos.

- **Cuestionario que mide la variable X:** Se empleó comentado instrumento con el fin de medir la variable X (cultura

empresadora) en los adolescentes que son parte de la muestra de análisis.

Tabla 1

Ficha técnica del instrumento que mide la variable X

| CARACTERÍSTICAS | |
|-------------------------|--|
| Nombre del instrumento | Cuestionario sobre la cultura emprendedora. |
| Autora | Jully Carola Vílchez Castro |
| Adaptación | Luis Felipe Geldres Alva |
| Dirigido | A los jóvenes del Distrito de La Tinguiña de la Provincia y Departamento de Ica en el año 2020. |
| Propósito | Conocer el nivel de cultura emprendedora de los jóvenes. |
| Forma de administración | Individual. |
| Tiempo de aplicación | 10 a 15 minutos aproximadamente. |
| # de preguntas | 15 preguntas. |
| Dimensiones a medir | D1: Capacidad de iniciativa (5 preguntas) D2: Capacidad creativa (5 preguntas) D3: Capacidad de toma de decisiones (5 preguntas) |
| Variable a medir | VX: Cultura emprendedora (15 preguntas) |
| Escala de valoración | No (0 punto) A veces (1 punto) Si (2 puntos) |
| Categorías y rangos | Bajo [0-10> Regular [10-20> Alto [20-30] |

Fuente: Elaboración propia.

- **Cuestionario que mide la variable Y:** Se empleó hablado instrumento con el objetivo de medir la variable Y (generación de ideas de negocio) en los adolescentes que son parte de la muestra de análisis.

Tabla 2

Ficha técnica del instrumento que mide la variable Y

| CARACTERÍSTICAS | |
|-------------------------|---|
| Nombre del instrumento | Cuestionario sobre la generación de ideas de negocio. |
| Autor | Luis Felipe Geldres Alva |
| Dirigido | A los jóvenes del Distrito de La Tinguña de la Provincia y Departamento de Ica en el año 2020. |
| Propósito | Conocer el nivel de generación de ideas de negocio en los jóvenes. |
| Forma de administración | Individual. |
| Tiempo de aplicación | 10 a 15 minutos aproximadamente. |
| # de preguntas | 15 preguntas. |
| Dimensiones a medir | D1: Idea de negocio (5 preguntas) D2: FODA de la idea de negocio (5 preguntas) D3: Perfil de la idea de negocio (5 preguntas) |
| Variable a medir | VY: Generación de ideas de negocio (15 preguntas) |
| Escala de valoración | No (0 punto) A veces (1 punto) Si (2 puntos) |
| Categorías y rangos | Bajo [0-10> Regular [10-20> Alto [20-30] |

Fuente: Elaboración propia.

Referente a la validez de las herramientas en mención, cabe resaltar que esta se hizo por medio de la técnica de crítica

de profesionales para lo que se anexan los respectivos Informes de juicio de profesionales según la formalidad fundada por el colegio Profesional de Gestión y Negocios Mundiales de la Universidad "Alas Peruanas" - Filial Ica.

Así tenemos que para la confiabilidad del cuestionario que mide la variable X (cultura emprendedora) se tuvo los siguientes resultados:

Estadísticos de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,873 | 15 |

Se obtiene un valor mayor a 0.8, lo que permite afirmar que el instrumento que mide la variable cultura emprendedora es muy altamente confiable.

Por otro lado, para la confiabilidad del cuestionario que mide la variable Y (generación de ideas de negocio) se tuvo los siguientes resultados:

Estadísticos de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,877 | 15 |

Se obtiene un valor mayor a 0.8, lo que permite afirmar que el instrumento que mide la variable generación de ideas de negocio es muy altamente confiable.

1.6.5. Justificación, Importancia y Limitaciones de la Investigación

a) Justificación.

- **A nivel teórico:** El análisis se justifica ya que actualmente existe un relativo vacío gnoseológico sobre el especial (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio) en los emprendedores del Distrito de La Tingüña de la Provincia y

Departamento de Ica, más grande aunque hablamos de emprendedores adolescentes, prueba de eso es que a la fecha no se cuenta con estudios o averiguaciones objetivas, así sea llevadas a cabo por instituciones públicas, como el MTPE o Crea u empresas privadas GEM o ESAN o la UAP Filial Ica, que aborden la problemática sobre la escases de cultura emprendedora en los adolescentes de Perú y como resultado la carencia de generación de ideas de negocios y su siguiente ejecución así como sostenibilidad en la época.

- **A nivel práctico:** Así como además ha de servir como relacionado científico y objetivo para que las autoridades locales (Alcalde, Regidores o Burócratas de la Gerencia de Desarrollo Económica Local) y regionales (Gobernador, Consejeros y Burócratas de la Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Trabajo de Ica y de la Dirección Regional de Producción de Ica) logren diseñar y llevar a cabo novedosas tácticas para potenciar la cultura emprendedora y impulsar la generación de ideas de comercio en lo adolescentes del Distrito de La Tinguiña de la Provincia y Departamento de Ica, como elección para salir de la crisis económica generada por la enfermedad pandémica coronavirus.
- **A nivel metodológico:** El análisis se justifica pues en su desarrollo ha predeterminado una ruta metodológica investigativa consistente y objetiva, puesto que futuros estudiosos sobre el asunto en especial (cultura emprendedora y generación de ideas de negocio) tienen la posibilidad de tener en cuenta la ruta metodología que orienta este análisis en cuanto su tipo, grado, procedimiento y diseño de indagación.
- **A nivel social:** El estudio se justifica porque los beneficiarios directos con la investigación serán los jóvenes caracterizados por ser emprendedores, ya que podrán encontrar, a partir de las medidas que adopten las autoridades del sector, mejores

condiciones u oportunidades para llevar a cabo sus ideas de negocio y hacerlas rentable y sostenibles en el tiempo. Mientras que como beneficiario indirecto del estudio será la comunidad en general, pues al contar con mayor número de jóvenes emprendedores que concreten sus ideas de negocio, la comunidad podrá contar con mayores fuentes de trabajo y dinamización de la económica local y regional, mayor aun en los tiempos actuales de crisis económica por la pandemia COVID-19, pues como se mencionó con anterioridad la actividad emprendedora representa un pilar fundamental en la dinamización de la economía así como en el impulso del desarrollo productivo.

b) Importancia.

El estudio a desarrollar es muy importante toda vez que buscó brindar los elementos para conocer y comprender la relación de la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña de la Provincia y Departamento de Ica, lo que a su vez permite reorientar las estrategias públicas regionales y locales de promoción de emprendimientos juveniles orientadas a reducir la pobreza y la falta de empleos en el Departamento de Ica, mayor aun en los tiempos actuales de pandemia en donde muchas personas, entre ellos jóvenes, se han quedado sin fuentes de trabajo. Cabe mencionar, que también el estudio es importante porque permite conocer la vocación empresarial de esta población juvenil, por lo que el estudio se ha convertido en un referente objetivo que sirve a la Municipalidad Distrital de La Tinguíña y Gobierno Regional de Ica, a fin de que estas instituciones trabajen en forma coordinada para generar espacios más adecuados para la juventud emprendedora de Ica y canalizar fondos para los micro y pequeños emprendimientos juveniles.

c) Limitaciones.

Se tuvieron las siguientes:

- Dificultad en la escasez de conocimiento regional y local sobre las variables de estudio, pues luego de realizar un búsqueda exhaustiva en los diversos repositorios de las universidades (pública y privadas) del Departamento de Ica, así como de consultar en las oficinas locales y regionales del sector sobre la cultura emprendedora y generación de ideas de negocio en los jóvenes del departamento, resulta que a la fecha no se maneja información al respecto, mayor aún no hay información sobre los jóvenes emprendedores en cuestión.
- Dificultad en cuanto a la aplicación directa de los instrumentos de recolección de datos, pues debido a la pandemia COVID-19, existen ciertas normas de distanciamiento social que fueron tomadas en cuenta, por lo que la aplicación directa tuvo cierta limitación.
- Dificultad en cuanto a la disponibilidad de los recursos económicos, pues a pesar de que todo estuvo presupuestado surgieron ciertos inconvenientes económicos por las circunstancias actuales de pandemia que limitaron la disponibilidad económica, lo que a su vez repercutió a que el estudio se desarrolle fuera del tiempo planificado.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Viale, R. (2017). En su investigación titulada *“El espíritu emprendedor y su relación con el fomento de la cultura emprendedora en la ciudad de Mendoza.”* (Tesis de Licenciatura). Universidad Siglo 21. Argentina.

Se concluyó: Que el espíritu emprendedor no es una labor fácil, ya que hay una variedad y multiplicidad de propiedades que tienen unas personas y otras no, empero que de cualquier modo los hace exitosos. Se concluyó que para el desarrollo del espíritu emprendedor no basta con que las personas cuenten con propiedades de su personalidad idóneas, sino que hace falta de una cultura que lo fomente. Los individuos con espíritu emprendedor permanecen dotados de un espíritu innovador, poseen la voluntad de ensayar novedosas vivencias o hacer las cosas de forma distinto, sencillamente por la vida de modalidades de cambio.

Guerra, C., Francisco, A. & Mejivar, P. (2016). En su investigación titulada *“El emprendedurismo como alternativa de desarrollo económico para jóvenes de la Comunidad Ignacio Ellacuría “Guancora”, del Departamento de Chalatenango.”* (Tesis de Licenciatura). Universidad de El Salvador. El Salvador.

Se concluyó: Que la adolescencia de la sociedad Ignacio Ellacuría tiene barreras bien marcadas para entrar a oportunidades académicas y laborales que permitan su desarrollo económico y social en el sector. Se localizó que la adolescencia de la sociedad Ignacio Ellacuría cuenta con un grado fundamental de organización en los diversos sectores, la adolescencia tiene espacios diferentes de colaboración; no obstante, no cuenta con la ayuda de las autoridades locales ni de instituciones que propicien oportunidades tangibles para la adolescencia en el área como el desarrollo de programas de emprendimiento juvenil que los capacite y motive a producir emprendimientos.

Vallmitjana, N. (2016). En su investigación titulada ***“La actividad emprendedora de los graduados IQS.”*** (Tesis Doctoral). Universitat Ramón Llull. España.

Se concluyó que el impulso del emprendimiento en las universidades tiene como fin excitar la construcción de organizaciones que contribuyan a la generación de aumento y desarrollo económico y social de la región. Se concluyó que los emprendedores inventan nuevos negocios y paralelamente, las novedosas organizaciones inventan nuevos puestos de trabajo, intensifican la competencia y consiguen aumentar la productividad por medio del cambio tecnológico.

García, V. (2015). En la investigación titulada ***“Emprendimiento empresarial juvenil como respuesta a la crisis de empleo.”*** (Tesis de Maestría). Universidad Politécnica del Valle de México. México.

Se concluyó: Que la fase de “juventud” es la más propicia para comenzar emprendimientos empresariales, los rangos de edad que sobresalieron en este sentido fueron el de 24 a 27 años con un 36.1% y el de 21 a 24 años con un 35.7%, por lo cual realizando un recuento se tiene que la edad comprendida entre los 21 a 27 años

es la más correcta para empezar emprendimientos empresariales. Se concluyó que las y los adolescentes encuestados poseen el punto de vista en relación a que lo más relevante al instante de comenzar un emprendimiento empresarial es disponer de capacidades particulares y académicas para generar planes de negocios viables, o sea, se pone más grande peso al desarrollo de las competencias y capacidades académicas, sociales y emocionales del individuo emprendedor, dejando en segundo plano el funcionamiento, entendimiento y uso de las ofertas (políticas públicas) que a partir de la composición (gobierno, cámaras empresariales, universidades) se crean para promover e promover el emprendimiento empresarial.

Se concluyó que para las y los adolescentes alumnos universitarios que se preparan en la UPVM (Universidad Politécnica del Valle de México) no hay una cultura empresarial juvenil en México. De esta forma se enseñó con los datos logrados de la encuesta, donde más del 67% de los encuestados señaló que no existía una cultura empresarial juvenil, así como además se localizó que el 20% señaló que en el colegio no se impulsa esta práctica empresarial por lo cual se hace imperativo que a partir de las universidades se promueva el emprendimiento.

García, V. (2015). En la investigación titulada ***“Emprendimiento empresarial juvenil: una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad.”*** (Tesis de Maestría). Universidad de Manizales. Colombia.

Se concluyó: Que los sujetos adolescentes alumnos de universidad abordados todavía no realizan suyo el discurso hegemónico que se ha tratado de posicionar en la agenda social y en la subjetividad ciudadana dedicada al emprendimiento juvenil. Se localizó que los programas de apoyo de empresas públicas y privadas dirigidos al fomento del emprendimiento empresarial son extensamente desconocidos por las personas adolescentes universitarios encuestados; en este sentido, sobresale que esta

misma población identifica restricciones en cuanto al ingreso a los recursos fines que hay para empezar novedosas organizaciones.

Se concluyó que el discurso hegemónico sobre el emprendimiento empresarial aún no ha permeado de fondo en la subjetividad, en los itinerarios educativos y en la agenda de la población chico y ello preocupa, puesto que si esta clase de acción empresarial, si es realizada de manera adecuada, puede servir para robustecer las trayectorias juveniles laborales.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Peralta, J. (2018). En su investigación titulada ***“Influencia de la cultura emprendedora en la creación de planes de negocio. I. E. Experimental agropecuario. Chota 2018.”*** (Tesis de Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo. Perú.

Se concluyó: Que el grado de cultura emprendedora en los alumnos del quinto nivel es de 3,4; porción que representa el 68% de sus indicadores, su grado es “Ni Elevado ni Bajo”, o sea que 13 alumnos indicaron que se hallan en este grado. Se localizó que el grado de construcción de planes de comercio en los alumnos de quinto nivel es de 3,5; representa el 70% de sus indicadores, su grado es “Ni Elevado ni Bajo”, o sea 15 alumnos indicaron que se hallan en este grado.

Guerrero, C. (2017). En su investigación titulada ***“El liderazgo y su relación con la actitud emprendedora de los estudiantes de los últimos ciclos de Administración de la Universidad Privada del Norte, año 2017.”*** (Tesis de Licenciatura). Universidad Cesar Vallejo. Perú.

Se concluyó existente una interacción positiva y enormemente significativa entre el liderazgo y la reacción emprendedora de los alumnos en mención, por esto, se asegura que la selección es la herramienta más relevante que le posibilita a la organización hallar el canal más efectivo para llevar la información

pertinente a cada trabajador en todos sus niveles. Se concluyó existente una interacción positiva y enormemente significativa entre el liderazgo y la reacción emprendedora de los alumnos en mención, por esto, se asegura que si se consigue robustecer la inducción de los alumnos de Gestión de la Universidad Privada del Norte, generando como consecuencia la plena identificación de los trabajadores para su organización

Se concluyó existente una interacción positiva y enormemente significativa entre el liderazgo y la reacción emprendedora de los alumnos en mención, por esto, se asegura que la capacitación, produciría que los trabajadores se sientan satisfechos con su trabajo, su productividad va a ser más grandes a la esperada y va a ser el más comprometido con el servicio.

Suaquita, A. (2017). En su investigación titulada ***“Evaluación de las competencias emprendedoras y la generación de ideas de negocios de los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional del Altiplano Puno - 2017.”*** (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional del Altiplano. Perú.

Se localizó que el colegio Profesional de Gestión tiene un elevado grado de colaboración en los diferentes concursos de generación de ideas de comercio, como se ha podido ver que la colaboración con el 49% de colaboración ante otras carreras expertos, y para las incubadoras de comercio 3 de 4 conjuntos son de alumnos del colegio profesional de gestión. Se localizó que si bien el colegio profesional tiene en la malla curricular cursos orientados hacia el emprendimiento, no está de más llevar a cabo dichos cursos con temas que tengan enfoques más prácticos y didácticos para que los alumnos logren vivir a ciencia propia los periodos de una construcción de iniciativa de comercio y consolidarlas cuando dichos concluyan sus estudios.

Ccama, S. (2016). En su investigación titulada ***“Análisis del emprendimiento universitario y la intención emprendedora en los estudiantes de administración de la Universidad Nacional del Altiplano - 2016.”*** (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional del Altiplano. Perú.

Se concluyó: Que los alumnos del colegio Profesional de Gestión cuentan con conocimientos básicos acerca ideas de comercio lo que es una satisfacción para el colegio Profesional, prueba de eso es que el colegio en mención lideró en tan solo colaboración en los diferentes concursos de la misma forma que se ha podido ver que la colaboración en el III concurso de ideas, prototipos e creaciones ha sido de 19, 35%, en el IV concurso ha sido de 48,30%, y para las incubadoras de comercio 3 de 4 grupos son de alumnos de gestión. Se concluyó que con en relación a las magnitudes del fin emprendedora que predominan más en los alumnos del colegio Profesional de Gestión de la Universidad Nacional del Altiplano son: la regla subjetiva con un 86, 71% que sugiere que la crítica del ámbito es fundamental para los alumnos y el control conductual percibido con 78% indicando que ellos poseen control sobre sí mismos.

Radovich, J. (2015). En su investigación titulada ***“La actitud emprendedora y su relación con la capacidad de creación de microempresas en los estudiantes de administración de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega.”*** (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle. Perú.

Se concluyó existente una interacción significativa, aun cuando sutilmente baja de +0,45 entre la necesidad de logro y la función de construcción de microempresas en los alumnos en mención. Se concluyó existente una interacción significativa buena de +0,65 entre el control sobre los hechos y la función de construcción de microempresas en los alumnos en mención. Se concluyó existente una interacción significativa buena de +0,65 entre

la construcción y novedad y la función de construcción de microempresas en los alumnos en mención. Se concluyó existente una interacción significativa buena de +0,57 entre la autoconfianza y la función de construcción de microempresas en los alumnos en mención.

2.1.3. Antecedentes Regionales

Moyano, M. (2017). En su investigación titulada **“Competencia comunicativa y capacidad de emprendimiento en estudiantes de un CETPRO de Ica, 2017.”** (Tesis de Maestría). Universidad Cesar Vallejo. Ica.

Se concluyó existente una interacción entre la competencia comunicativa y la función de tener relación socialmente de los alumnos en mención. Se concluyó existente una interacción entre la competencia comunicativa y la función de ejecución personal de los alumnos en mención, puesto que se obtuvo un Rho de Spearman $r=0,626$; indicando que a una buena competencia comunicativa le corresponde una buena capacidad de ejecución personal. Se concluyó existente una interacción entre la competencia comunicativa y la creatividad de los alumnos en mención, puesto que se obtuvo un Rho de Spearman $r=0,668$; indicando que a una buena competencia comunicativa le corresponde una buena creatividad. Se concluyó existente una interacción entre la competencia comunicativa y la función de organización de los alumnos en mención, puesto que se obtuvo un Rho de Spearman $r=0,630$; indicando que a una buena competencia comunicativa le corresponde una buena capacidad de planeación.

Mendoza, N. (2016). En su investigación titulada **“Espíritu emprendedor y su relación con la creación de micro y pequeñas empresas en jóvenes de 20 a 25 años de edad del Distrito de Pisco, Provincia de Pisco, 2016.”** (Tesis de Licenciatura). Universidad Alas Peruanas. Ica.

Se concluyó: Existente una interacción directa y alta entre el espíritu emprendedor y la construcción de micro y empresas pequeñas al haberse obtenido un coeficiente r de Pearson de 0.821, lo cual da paso a asegurar que el espíritu emprendedor se relaciona de manera significativa con la construcción de micro y empresas pequeñas en adolescentes de 20 a 25 años de edad del distrito de Pisco, provincia de Pisco, en el año 2016. Se concluyó existente una interacción alta y directa en medio de las capacidades sociales y la construcción de micro y empresas pequeñas al haberse obtenido un coeficiente r de Pearson de 0.806, lo cual da paso a asegurar que las capacidades sociales se relacionan de manera significativa con la construcción de micro y empresas pequeñas. Se concluyó existente una interacción alta y directa en medio de las capacidades de dirección y la construcción de micro y empresas pequeñas al haberse obtenido un coeficiente r de Pearson de 0.802, lo cual da paso a asegurar que las capacidades de dirección se relacionan de manera significativa con la construcción de micro y empresas pequeñas.

Huamán, J. (2014). En su investigación titulada ***“El desarrollo de la creatividad de los empresarios de pymes en los contenidos de gestión empresarial de la Provincia de Chincha en el año 2014.”*** (Tesis Doctoral). Universidad Autónoma de Ica. Ica.

Se concluyó: Que conocer y ejercer los contenidos de administración empresarial conforman una labor de gran trascendencia, que se caracteriza por la generación de ideas de negocios y al pasar por distintas etapas se llega a la compañía formal lo cual permite que el empresario que lo imparte tenga aberturas reales al mundo del trabajo y para lograrlo necesita de la creatividad al buscar alternativas para su materialización. Se concluyó existente una insuficiente creatividad en el funcionamiento de contenidos de administración empresarial ya que los empresarios de pymes en Chincha pertenecen a posibilidades laborales concretas y otros

pertenecen a superficies diferentes, por lo cual es necesario propiciarla a partir de posiciones científicas, ocupaciones para el desarrollo creativo de los contenidos para su manejo eficiente en las organizaciones.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Cultura Emprendedora

2.2.1.1. Definición.

Según González (2004, como se cita en Vidal, 2012) la cultura emprendedora “es una cultura social dominante que contempla y recoge una secuencia de recursos que inventan un clima conveniente para la aparición de emprendedores y la construcción de empresas” (p. (2015) al abordar el concepto cultura emprendedora, parten del criterio de cultura como: Por consiguiente, en una cultura emprendedora la actividad emprendedora es valorada. O sea, para el desarrollo del espíritu emprendedor, no basta que las personas cuenten con propiedades de personalidad idóneas, sino que es necesario una cultura que lo fomente. Por su lado Hernández & Arano (2015) poseen otra forma de concebir a la cultura emprendedora, puesto que esta involucra.

Asimismo, indican que la renovación del costo que nace de la cultura emprendedora encierra el sentido más extenso del término, o sea, no solamente costo económico sino además social, y no solamente para sus propietarios, sino además para todos los conjuntos de interés vinculados con ellos como empleados, consumidores, proveedores y sociedad generalmente (p. Para Cosme (2016) la cultura emprendedora “es el agrupamiento de cualidades, conocimientos y capacidades correctas que tienen los individuos, para gestionar un plan o su carrera profesional.

La cultura emprendedora está relacionada a la idea y acción” (p. Por cultura emprendedora se entiende a todo proceso que está establecido en el extenso plazo y opera sobre el ámbito con el objeto de mejorar las maneras de aumento económico acorde a los recursos accesibles, lo que involucra un grupo de ocupaciones de la sociedad civil y de los gobiernos, para animar a más personas a producir organizaciones. Es la cultura de la creatividad, de la innovación, del esfuerzo, del trabajo asociativo, de la tolerancia al fracaso, de la perseverancia y del compromiso social.

Al respecto, considerando lo señalado por Hernández & Arano (2015) y por Cosme (2016) cabe decir que la cultura emprendedora estimula por un lado el razonamiento arrojar nuevos proyectos propios con libertad, con poder de tomar peligro, con responsabilidad, con intuición, con poder de proyección al exterior y con poder de actitud y de resolver los inconvenientes; y sin embargo el conocimiento hacer proyectos de otros con parecido espíritu de innovación, responsabilidad e libertad (Pérez, 2019, p. 94).

2.2.1.2. Componentes de una Cultura Emprendedora.

Con base en el análisis de Galindo & Echavarría (2011) se ha definido 6 elementos de la cultura emprendedora, los cuales se detallan después:

- Espíritu emprendedor: Determinada como la capacidad para pensar, pensar y actuar de forma centrada en las oportunidades, planteada con perspectiva universal y elaborada por medio de un liderazgo equilibrado y la administración de un peligro calculado.
- Importancia del peligro: Determinada por Lambing (como se cita en Galindo & Echavarría, 2011) como la función

de entender los escenarios probables y deseables para el logro del objetivo, que posibilita evaluar y conceptualizar las ocupaciones futuras.

- Creatividad y novedad: Definida por Varela (como se cita en Galindo & Echavarría, 2011) como la función de producir e integrar ideas nuevas para la solución a un problema con asentimiento del mercado.
- Generación de costo: Capacidad de dar un beneficio a la sociedad que posibilite dinamizar la economía a partir de la introducción hasta el desarrollo de una iniciativa nueva y que sea sustentable en la época.

2.2.1.3. Acciones de Motivación y Promoción de una Cultura Emprendedora.

Angelelli & Prat (2005) aseguran que las ocupaciones similares con el impulso de la cultura emprendedora apuntan a crear motivación y competencias emprendedoras en los miembros poblacional del territorio o sociedad de la que son parte. - La premiación de emprendedores exitosos.

La entrega de distinciones a emprendedores ubicados puede ser un motor de la motivación emprendedora y además promover el desarrollo de liderazgos locales que luego retroalimentan el ecosistema emprendedor.

- El dictado de cursos sobre desarrollo del espíritu emprendedor y construcción de organizaciones.
- Aplicación de pasantías con el objeto de facilitar a los adolescentes conocimientos e información acerca del manejo operativo de las organizaciones con el objeto de que adquieran motivación, competencias e ideas sobre

oportunidades para producir sus propios emprendimientos.

2.2.1.4. Herramientas para los Emprendedores.

Conjuntamente al desarrollo de ocupaciones y material de difusión que fomenten el espíritu emprendedor en la población, además tienen que desarrollarse programas que contengan herramientas que permitan colocar en ejecución un emprendimiento beneficioso.

A partir de los gobiernos locales laborar junto con emprendedores que anhelan arrojar o potenciar su plan, involucra instrumentar políticas orientadas a fomentar el espíritu emprendedor brindando los instrumentos planeadas a partir de 4 ejes primordiales: capacitación, financiamiento, ayuda técnica y vinculación con el medio, que brindarán la probabilidad de fomentar el desarrollo y puesta en marcha de nuevos emprendimientos, contribuir al relanzamiento de las economías regionales, facilitar la entrada a fuentes de financiamiento de nuevos proyectos o organizaciones nacies, además de cooperar en la ayuda a emprendedores (Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor del Ministerio de Industria, 2014).

Según los autores, Angelelli & Prats (2005) ciertos ejemplos son:

- Ejecución de ferias de emprendedores para impulsar el contacto e trueque de información entre potenciales emprendedores y empresas especializadas en materia de construcción de organizaciones. Una enorme proporción de emprendedores desconocen los programas que se hallan accesibles para acompañarlos en sus comienzos. Los emprendedores requieren de herramientas de administración y conocimientos sobre temas claves para

tener más grandes probabilidades de triunfo en su integración empresarial.

2.2.1.5. Papel de la Educación en la Cultura Emprendedora.

Bajo el prisma del aprendizaje durante toda la vida se entiende que las competencias, en esta situación de la funcionalidad de idea o idea emprendedora, se van adquiriendo en diferentes entornos, sin embargo, se asume que el entorno educativo formal tiene una función preponderante y, por esto, se prima este entorno como individuo sustancial para el impulso de la cultura emprendedora de los individuos, y, por consiguiente, de la sociedad.

En este orden de cosas, el entorno educativo debería educar (y promover) personas con idea, en el tamaño que toda la gente somos emprendedoras en potencia, o sea, seres capaces de desarrollar (y explotar) la meditación, la creatividad y la innovación. Por esto, el entorno educativo debería incorporar el aprendizaje en el propio sistema educativo, impulsar el razonamiento de nuestra cultura e identidad, potenciar la asunción de la responsabilidad sobre las propias ocupaciones, desarrollar la creatividad; y alinear valores coherentes con la función de idea (Guridi, 2012).

2.2.1.6. Importancia de promover la Cultura Emprendedora.

En las últimas décadas y en la mayor parte de las naciones, la ayuda a emprendedores ha adquirido una trascendencia importante y aquello se explica primordialmente por las contribuciones que éstos realizan al desarrollo socioeconómico (Viale, 2017). Los emprendedores fundan micro o empresas pequeñas que después se convierten en medianas y monumentales

organizaciones y se transforman en las generadoras de riquezas de un territorio.

Es por esto que las comunidades y los gobiernos tienen que hacer actividades que contribuyan al desarrollo de nuevos emprendimientos y a impulsar el espíritu emprendedor en los individuos generando una cultura emprendedora no solo a grado sociedad sino a grado de cada de los miembros que la componen, de allí que Kantis (como se cita en Viale, 2017) apunta en su análisis que en comunidades donde se fomente una cultura a favor de los emprendedores es más posible que los individuos decidan emprender.

2.2.1.7. Dimensiones de la Cultura Emprendedora.

Tomando en cuenta la investigación de Velasco (2012), en el presente estudio se ha considerado como dimensiones de la variable X (cultura emprendedora) a las siguientes:

- **Capacidad de iniciativa:** Tiene relación con la función de generar una microempresa o pequeña organización y lanzarse al proceso de emprenderla, con la convicción de dar un producto o servicio nuevo que la sociedad requiere.
- **Capacidad creativa:** Tiene relación con la capacidad para implementar una iniciativa nueva, llamativa para la sociedad y que resulte en un cambio en el ámbito, convirtiéndola de esta forma en una fuente de virtud competitiva para la microempresa o pequeña organización dentro del mercado.
- **Capacidad de toma de decisiones:** Tiene relación con la capacidad que tiene el emprendedor de manejar algunas ideas, posibilidades y alternativas, y sobre ello

escoger la más acertada en pro de sus intenciones empresariales, siendo la elección adoptada en forma razonable y responsable.

2.2.2. Generación de Ideas de Negocio

2.2.2.1. Definición.

Según Rodríguez & Moreno (2006) una iniciativa de comercio involucra: Para Apaza & Moreno (2008) una iniciativa de comercio “es una explicación breve y clara de las operaciones primordiales de un comercio que se quiere poner en práctica. Una definición más estricta, podría ser conceptualizar la iniciativa de comercio como la “conjunción de la percepción de una necesidad cuya satisfacción es valorada por unos consumidores (clientes potenciales) y la probabilidad de plantear un producto que la satisfaga en unas condiciones que permitan obtener beneficios para sus promotores” (Suaquita, 2017).

Al respecto, cabe decir que para crear una iniciativa de comercio no se necesita ser un desarrollador debido a que la mayor parte de las ideas de las que emergen los nuevos negocios no parten de manera directa de gigantes descubrimientos técnicos sino de la observación de las ocupaciones que se generan en la sociedad que nos circunda, de mirar con atención la vida diaria (Unión Europea, 2013).

2.2.2.2. Atributos de una Idea de Negocio.

Suaquita (2017) muestra que son distintas las ideas sobre ideas sobre lo cual puede llegar a ser comercio y son diversos los componentes que tienen la posibilidad de decidir una vez que estamos frente a una iniciativa de comercio. Ahora bien, para que alguna iniciativa que se nos

ocurra sea considerada como iniciativa de comercio, tienen que cumplirse los próximos atributos:

- Debe estar asociada a una noción de producto (sea este un bien o un servicio).
- Debe haber clientes que tengan la necesidad del producto y valoren su satisfacción.
- Debe ser posible aprovecharla oportunamente.
- Debe generar los ingresos que necesitamos o aspiramos
- Debe entusiasmarlos.
- Debe representarnos algo hacia lo que podamos comprometernos.
- Debe ser ética y legalmente permitida.

2.2.2.3. Características de una Buena Idea de Negocio.

De acuerdo con Apaza & Moreno (2008) estas son:

A. ¿Qué necesidad de sus consumidores atenderá?

Por esa razón se necesita hacer un sondeo o hacer un análisis de mercado que le proporcione información de primera mano y calidad, que le sirva para tomar elecciones acertadas. Tal cual, usted puede minimizar al más alto el peligro de fracaso (Apaza & Moreno, 2008).

B. ¿Qué producto o servicio venderá?

La iniciativa de su futuro comercio debería estar basada en productos que usted conoce bien, o en servicios que usted sea capaz de brindar y por los cuales la población está dispuesta a costear.

C. ¿A quién le venderá?

Los consumidores son el componente más relevante de cualquier comercio (Apaza & Moreno, 2008). Es fundamental conocerlos bien y se necesita que exista un número suficiente de individuos dispuestas a abonar por sus productos y servicios (Apaza & Moreno, 2008).

Reflexione sobre las próximas cuestiones:

- “Si acondiciono mi vivienda para ofrecer hospedaje, ¿quiénes van a ser mis clientes?”
- “Si ofrezco mis servicios de ayuda técnica para sanidad animal, ¿quiénes van a ser mis clientes?”
- “Pondré un restaurante de comida alrededor de la plaza primordial del poblado, ¿Quiénes van a ser mis clientes?”

D. ¿Cómo venderá sus productos o servicios?

Se puede vender de diferentes modalidades. Un empresario que transforma la leche en derivados lácteos como quesos, mantequilla y yogurt, puede vender de forma directa a consumidores clientes o vender a distribuidores minoristas / mayoristas (Apaza & Moreno, 2008).

E. ¿Cómo se beneficiará usted (como emprendedor) y sus socios?

Una vez que se emprende un comercio tiene que haber beneficios que tienen la posibilidad de ser de tipo personal, familiar, asociativo o comunal, dependiendo del tipo de comercio y de la manera legal de la organización (Apaza & Moreno, 2008). Además, las ocupaciones económicas y los negocios que se emprenden producen trabajo e ingresos, no solamente para los que arriesgan, sino además para el ámbito (Apaza & Moreno, 2008).

F. ¿Cómo se ha considerado el cuidado del ambiente?

Este es en especial la situación de las PYMEs comprendidas en los rubros de: a) industria textil, b) curtiembre, c) galvanoplastía, d) metal-mecánica y e) preparación de alimentos (Apaza & Moreno, 2008). Generalmente, los males a la salud humana y al ambiente no se aprecian en el corto plazo y están afectando no únicamente a los conductores de los negocios y a sus trabajadores, sino además al vecindario (Apaza & Moreno, 2008).

- **Adoptar iniciativas para impulsar una más grande responsabilidad ambiental.**
- Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.

2.2.2.4. El Análisis FODA y la Idea de Negocio.

La investigación FODA es un instrumento que el emprendedor puede usar para ver la viabilidad de hoy y futura de una iniciativa de comercio, o sea, es un diagnóstico que permite la toma de decisiones. Una vez que toca el momento a las oportunidades y amenazas, se necesita, mirar puntos como: las barreras de ingreso y salida, las tendencias sociales, culturales y económica, además de los participantes recientes, hablamos de componentes que resultan positivos, favorables, explotables, que se tienen que encontrar en el ámbito en el cual actuará el comercio, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Las oportunidades son todos esos puntos favorables para el comercio y las amenazas, las que atentan o tengan la posibilidad de actuar contra el desarrollo del comercio. Desde el estudio, el emprendedor usa dicha información para planificar actividades que conviertan las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.

2.2.2.5. Técnicas para generar una Idea de Negocio.

Suaquita (2017) muestra que para comprender y obtener ideas de comercio se tiene 3 técnicas sencillas para eso, por lo cual le sea viable arribar de manera innovadora e intuitiva a varias ideas. Poseemos a bien indicar un paso a paso para la generación de ideas de comercio en relación con 3 situaciones: a) ideas desde lo cual a cada quien fascina., b) ideas desde necesidades, y c) ideas desde las vivencias laborales que se tiene.



Figura 1. Fuentes de generación de ideas de negocio. Fuente: Walter Good en su libro “Building Dream” (como se cita en Suaquita, 2017).

2.2.2.6. La idea de Negocio como punto de partida de lo que será una Empresa.

Una de las primordiales propiedades de las “ideas” que acabaron convirtiéndose en organizaciones, es que realmente representaban la probabilidad de comenzar un comercio perdurable (Rodríguez & Moreno, 2006). Comercializar ciertos bienes o servicios bajo situaciones de escasez además puede representar un interesante comercio para un rato específico; una ejemplificación de en otros términos dedicarse a la importación de definido producto que no se logre formar nacionalmente por problemas de ingreso a la materia prima (tal y como puede suceder con productos derivados del plástico) o por barreras tecnológicas (importar elementos electrónicos) (Rodríguez & Moreno, 2006).

¿Es viable producir y mantener una organización desde los ejemplos previamente señalados?, solo en la situación de hallar una forma de garantizar que se convierta en una actividad sistemática, va a ser viable contestar afirmativamente a esta pregunta; recordemos que, si las condiciones que abren paso a la posibilidad cambian, es factible que desde aquel instante deje de serlo. Quizás por esto tan solo podría ser un comercio eventual, y no una compañía (Rodríguez & Moreno, 2006).

En los ejemplos citados, tenemos la posibilidad de ver que el elemento “moda”, amerita tener presente el problema de la temporalidad, “lo que hoy encanta, mañana ya es obsoleto”; en la situación de problemas de ingreso a materia prima, habría que examinar si obedece a una situación coyuntural (condiciones especiales de instante que tienen la posibilidad de modificar fácilmente) o a condiciones estructurales (deben pasar muchas cosas para superar el caso actual); quizás en este segundo caso podría ser

probable pensar en desarrollar el comercio como organización (Rodríguez & Moreno, 2006).

Sin embargo, si se desea edificar una compañía tendrá que velarse por su sostenibilidad en la era (Rodríguez & Moreno, 2006).

2.2.2.7. Dimensiones de la Generación de Ideas de Negocio.

Tomando en cuenta la investigación de Apaza & Moreno (2008), en el presente estudio se ha considerado como dimensiones de la variable Y (generación de ideas de negocio) a las siguientes:

- **Idea de negocio:** Se refiere a la descripción breve y clara de las operaciones básicas de un negocio que se desea poner en marcha. Un buen negocio empieza con una buena idea.
- **FODA de la idea de negocio:** Se refiere aquel análisis que se realiza sobre la idea seleccionada para comprobar que la idea tiene una buena probabilidad de éxito en el mercado.
- **Perfil de la idea de negocio:** Se refiere al conjunto de características que estructuran la idea de negocio en torno a al producto o servicio, los clientes, promoción, costos, distribución, competencia, administración y financiamiento.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

- Actitud emprendedora

Se traduce en una voluntad constante de iniciar y organizar un negocio, teniendo en cuenta los recursos disponibles para atender los resultados concretos, independientemente de la actividad donde se desarrolla (Quintero, 2007).

- **Análisis FODA de la idea de negocio**

Es aquel análisis que se realiza sobre la idea seleccionada para comprobar que la idea tiene una buena probabilidad de éxito en el mercado (Apaza & Moreno, 2008).

- **Capacidad creativa para formar empresa**

Capacidad de crear una microempresa o pequeña empresa y lanzarse al proceso de emprenderla, con la convicción de entregar un producto o servicio nuevo que la sociedad necesita (Velasco, 2012).

- **Capacidad de toma de decisiones**

Capacidad que tiene el emprendedor de manejar varias ideas, opciones y alternativas, y sobre ello elegir la más acertada en pro de sus intenciones empresariales, siendo la decisión adoptada en forma razonable y responsable (Velasco, 2012).

- **Capacidad innovadora para forma empresa**

Capacidad para poner en marcha una idea nueva, atractiva para la sociedad y que resulte en un cambio en el entorno, convirtiéndola así en una fuente de ventaja competitiva para la microempresa o pequeña empresa dentro del mercado (Velasco, 2012).

- **Competencia emprendedora**

Capacidad de actuar con autonomía, mediante el despliegue de tres habilidades básicas: habilidad para actuar dentro de un marco general; habilidad para hacer y llevar a la práctica planes de vida y proyectos personales y habilidad para afirmar los derechos, intereses, límites y necesidades (Bernal, 2014).

- **Cualidades personales**

Desde la óptica de las cualidades personales, el espíritu emprendedor supone desarrollar la autoconfianza y la motivación para emprender algo; aprender a pensar con sentido crítico y habilidad para aprender por uno mismo (Mollo, 2008).

- **Creación de empresas**

Se constituye como un conjunto de iniciativas empresariales que fomentan el cambio innovador (García et al., 2004).

- **Discontinuidad de la actividad empresarial**

Se refiere al porcentaje de la población adulta que en los últimos 12 meses ha descontinuado un negocio (Ccama, 2016).

- **Educación empresarial**

Cambio, fortalecimiento o replanteamiento de actitud que pretende desarrollar en las personas las capacidades y habilidades necesarias para que sean un factor de cambio positivo que contribuya al desarrollo económico y social de las regiones, capaces de superar sus limitaciones y las de su entorno por su propia acción (Suaquita, 2017).

- **Emprender**

Es el acto de transformar recursos con miras a crear riqueza. Es transformar una idea en realidad. Es encontrar soluciones sencillas a problemas complejos (Linares, 2006).

- **Emprendedor**

Persona con mucha iniciativa que emprende diversas acciones con gran resolución, en especial para los negocios. Siempre está buscando las oportunidades que el mercado ofrece (Linares, 2006).

- **Emprendedor incubador**

Es aquel emprendedor que en su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente (Linares, 2006).

- **Emprendimiento**

Es una alternativa de vanguardia considerada como uno de los principales factores necesarios para promover el desarrollo socioeconómico de los países (Linares, 2006).

- **Emprendimiento juvenil**

Es una actividad independiente, realizada como empleador o trabajador independiente, formal o informal, y desarrollada como ocupación (Linares, 2006).

- **Empresario**

Es la persona o conjunto de personas capaces de percibir una oportunidad de producción o servicio y ante ella formula, libre e independientemente una decisión de consecución y asignación de recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poner en marcha una empresa, que además de crear valor incremental para la economía, genera trabajo para él y muchas veces para otros (Valera, 2001).

- **Empresa**

Es una combinación organizada de dinero y de personas que trabajan juntas, que producen un valor material, tanto para las personas que han aportado ese dinero, como para las personas que trabajan ese dinero, a través de la producción de determinados productos/servicios que venden a personas o entidades interesadas en ellos (López, 2009).

- **Entorno empresarial**

Alusivo a las relaciones de la empresa con las demás organizaciones o individuos de su medio empresarial. Se considera como parte del entorno empresarial el macroentorno y el microentorno (Radovich, 2015).

- **Espíritu emprendedor**

Es la habilidad de la persona para transformar las ideas en actos. Está relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos (Comisión Europea, 2013, como se cita en Digón, 2015).

- **Espíritu empresarial**

Es el que se circunscribe a los elementos del espíritu emprendedor citados, al ámbito exclusivo de la empresa como una manifestación concreta (Digón, 2015).

- **Habilidades de dirección**

Supone fomentar la capacidad para planificar, tomar decisiones y asumir responsabilidades, así como tener poder de comunicación (Mollo, 2008).

- **Habilidades sociales**

Conlleva el desarrollo de actitudes de cooperación y de trabajo en grupo y aprender a asumir nuevos roles en una sociedad cambiante (Mollo, 2008).

- **Joven emprendedor**

Es la persona que pertenece a la población juvenil, tiene entre 18 y 32 años, hombre o mujer; y que tiene un perfil emprendedor. Para el análisis específico del joven emprendedor, se han de tomar en cuenta a aquellos que emprenderán un negocio, que lo hicieron anteriormente o que tienen un negocio (Linares, 2006).

- **Lista de ideas de negocios**

Es la enumeración de las diversas ideas de negocio que pueden manejar el emprendedor (Apaza & Moreno, 2008).

- **Negocio**

Es el conjunto de características, habilidades, conocimientos y/o actitudes particulares de un joven emprendedor que le permiten llevar a cabo determinado proceso emprendedor con coherencia (Mendoza, 2016).

- **Perfil de la idea de negocio**

Es el conjunto de características que estructuran la idea de negocio en torno a al producto o servicio, los clientes, promoción, costos, distribución, competencia, administración y financiamiento (Apaza & Moreno, 2008).

- **Perfil emprendedor**

Es el conjunto de características, habilidades, conocimientos y/o actitudes particulares de un joven emprendedor que le permiten llevar a cabo determinado proceso emprendedor con coherencia (Linares, 2006).

- **Plan de negocios**

Documento formal que contiene la definición del objetivo, la descripción de los bienes o servicios de la empresa, un análisis de mercados, las proyecciones financieras y la descripción de las estrategias administrativas para alcanzar metas (Radovich, 2015).

- **Programa emprendedor**

Es un programa académico de grado o extracurricular que realizan las instituciones educativas para el desarrollo del potencial emprendedor (Nuñez, como se cita en Mendoza, 2016)

- **Sostenibilidad de un emprendimiento**

Es la capacidad vinculada a las posibilidades concretas de capitalización y permanencia en el tiempo (Mendoza, 2016).

2.4. BASES HISTÓRICAS

2.4.1. *Cultura emprendedora*

El primer emprendedor de la historia ha sido un cavernícola, puesto que ese hombre del neolítico tuvo algo más que talento al crear la rueda. Es de esta forma que a medida que sus compañeros de caverna dedicaban la época, ejemplificando, a pintar animales en el muro y a cazar presas que llevaban de un lugar a otro en una especie de bandejas de roca, el ingeniero del neolítico vio la necesidad de buscar otro procedimiento de transporte más efectivo e había inventado la rueda (NOBBOT, 2014).

Y el emprendimiento, ha sido forjando un nuevo entorno, es de esta forma que, en la antigüedad típica, los mercaderes fenicios ya mostraban una cultura por el emprendimiento, por hacer comercio, recorriendo el Mediterráneo para comercializar el tinte de color púrpura imperial, un producto bastante codiciado en Grecia. Sus calles, repletas de comercios y mercados al aire independiente, fueron el espacio escogido por los emprendedores romanos para dar al público sus productos. Supieron, además, aprovechar las campañas militares para vender ropa y comida a los militares o, en otros términos, fueron capaces de buscar nuevos nichos de mercado consolidándose en ellos, la cultura emprendedora.

Después, en el Renacimiento, los emprendedores desempeñaron una infinidad de papeles. Unos se dedicaron al intercambio, otros se embarcaron en proyectos de 'startups' para explotar un nuevo recurso: la imprenta (NOBBOT, 2014). Sus diversos patentes, periódicos y talleres de imprenta, le mantuvieron más que ocupado, empero, no obstante, jamás olvidó la más positiva de los instrumentos del emprendedor: la necesidad de implantar una red de trabajo.

Después, entre 1800 y 1900, los emprendedores tecnológicos basaron su comercio en la electricidad y ciertos, como es la situación de Thomas Edison, convirtieron su startup en un auténtico imperio (NOBBOT, 2014). Al final, en el 2006, emergieron toda una secuencia de redes sociales y aplicaciones virtuales que nos convirtieron en emprendedores 3.0 ya que, en la actualidad, nos nutrimos de la conectividad e interactividad (NOBBOT, 2014).

2.4.2. Generación de ideas de negocio

Los resultados de Birch fueron de suma trascendencia ya que abandonó de lado la religión de que las monumentales organizaciones eran las que generaban el trabajo (Radovich, 2015). La indagación se hace prácticamente a grado microeconómico, aun cuando además tiene sentido a un grado macroeconómico (Vidal, 2012).

A grado macroeconómico, la idea emprendedora es considerada la clave del incremento económico, del trabajo, de la productividad, de la competitividad, de la prosperidad nacional y de la difusión del entendimiento (McGrath, 1999). Mientras tanto que, a grado microeconómico, la idea emprendedora ayuda a la supervivencia y a los buenos resultados de la organización (Miller, 1983; Drucker, 1985; Covin y Slevin, 1989; Barringer y Blyedorn, 1999).

En este sentido, para Covin y Slevin (1991) el interés creciente en el análisis de la idea emprendedora es una contestación a la religión de que tal actividad puede conducir a una optimización de los resultados a grado macro contribuyendo en la dinamiza económica del territorio y a grado micro perfeccionando la economía y calidad de vida de los individuos (Vidal, 2012).

2.5. BASE LEGAL

Tenemos:

- Constitución Política del Perú de 1993 en su Título III (régimen económico) y Capítulo I (principios generales).
- Decreto Supremo N° 757 - Ley marco para el crecimiento de la inversión privada.
- Decreto Supremo N° 162-92-EF - Reglamento de los regímenes de garantía a la inversión privada.
- Decreto Ley N° 2586 - Ley de organización y funciones del instituto nacional de defensa de la competencia y de la protección de la propiedad intelectual - INDECOPI.
- Decreto Supremo N° 009-2009-PCM - Reglamento de INDECOPI.
- Decreto Supremo N° 099-2017-PCM - Decreto que modifica el Reglamento de INDECOPI.
- Ley N° 26887 - Ley General de Sociedades.
- Resolución N° 200-2001-SUNARP/SN - Reglamento del registro de sociedades
- Decreto Legislativo N° 1212 - Decreto legislativo que refuerza las facultades sobre eliminación de barreras burocráticas para el fomento de la competitividad.
- Decreto Legislativo N° 1224 - Ley marco de promoción de la inversión privada mediante asociaciones público privadas y proyectos en activos.
- Decreto Supremo N° 410-2015-EF - Reglamento de la Ley marco de promoción de la inversión privada mediante asociaciones público privadas y proyectos en activos.
- Decreto Legislativo N° 1086 - Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente.
- Decreto Supremo N° 008-2008-TR - Reglamento de la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente.

- Ley N° 30056 - Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.
- Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE - Texto único ordenado de la ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial.

CAPÍTULO III: PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. ANÁLISIS DE TABLAS Y GRÁFICOS

3.1.1. Análisis de la Variable X (Cultura Emprendedora)

La variable X (cultura emprendedora) ha sido procesada mediante la utilización de dos softwares estadísticos, Excel V.360 y SPSS V.26, con los datos obtenidos mediante la aplicación del respectivo instrumento (cuestionario). Es así que con dichos datos se elaboró la data de resultados, la cual mediante el respectivo cálculo se elaboró por cada dimensión (capacidad de iniciativa, capacidad creativa y capacidad de toma de decisiones) y por variable (cultura emprendedora) la respectiva baremación (categorías y rangos) a fin de desarrollar una estadística descriptiva objetiva. Así tenemos:

Tabla 3

Baremación de la variable X (cultura emprendedora)

| Variable / dimensiones | Categorías / Rangos | | |
|---------------------------------|---------------------|-----------|-----------|
| | Bajo | Regular | Alto |
| Cultura emprendedora | [0 - 12> | [12 - 21> | [21 - 30] |
| Capacidad de iniciativa | [0 - 4> | [4 - 7> | [7 - 10] |
| Capacidad creativa | [0 - 4> | [4 - 7> | [7 - 10] |
| Capacidad de toma de decisiones | [0 - 4> | [4 - 7> | [7 - 10] |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4

Distribución de frecuencias sobre la variable: cultura emprendedora

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 45 | 12,2 | 12,2 | 12,2 |
| Regular | 223 | 60,3 | 60,3 | 72,4 |
| Alto | 102 | 27,6 | 27,6 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

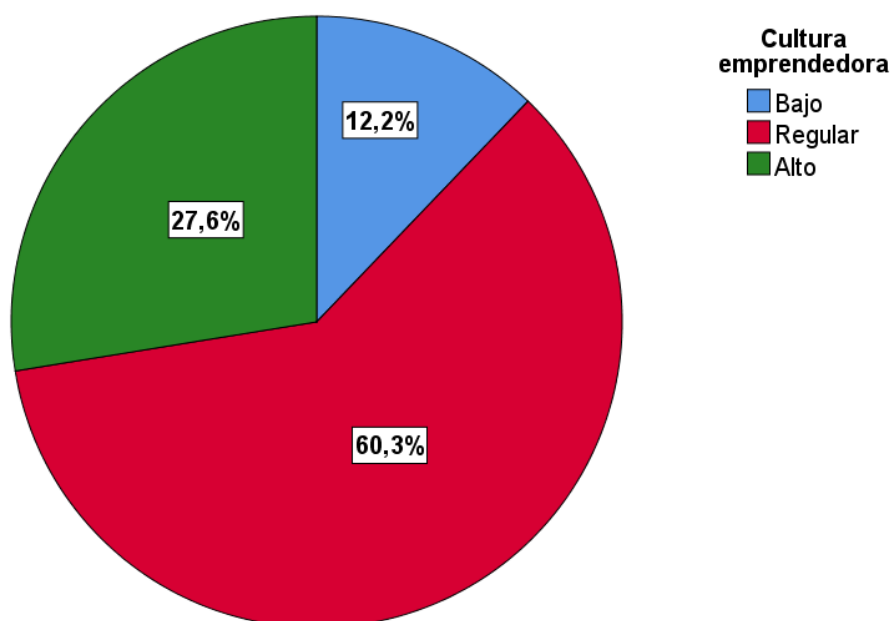


Figura 2. Distribución de frecuencias sobre la variable: cultura emprendedora. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta una cultura emprendedora en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 60,3%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con una cultura emprendedora desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 27,6%.

Empero, existen jóvenes que no presentan una cultura emprendedora, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 12,2%.

Tabla 5

Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: capacidad de iniciativa

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 89 | 24,1 | 24,1 | 24,1 |
| Regular | 153 | 41,4 | 41,4 | 65,4 |
| Alto | 128 | 34,6 | 34,6 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

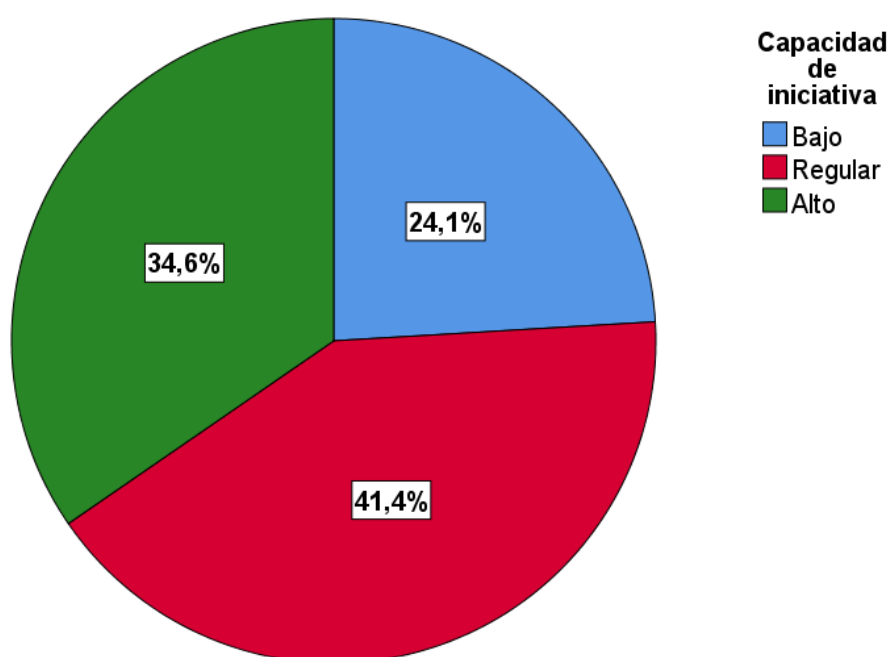


Figura 3. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: capacidad de iniciativa. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta una capacidad de iniciativa en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 41,4%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con una capacidad de iniciativa desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 34,6%.

Empero, existen jóvenes que no presentan una capacidad de iniciativa, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 24,1%.

Tabla 6

Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: capacidad creativa

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 93 | 25,1 | 25,1 | 25,1 |
| Regular | 145 | 39,2 | 39,2 | 64,3 |
| Alto | 132 | 35,7 | 35,7 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

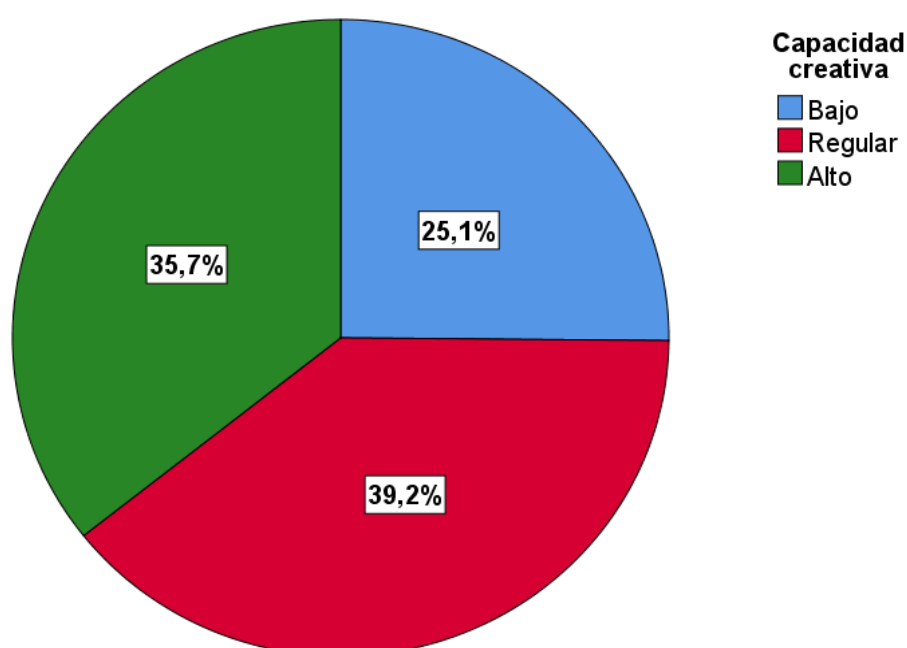


Figura 4. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: capacidad creativa. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta una capacidad creativa en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 39,2%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con una capacidad creativa desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 35,7%.

Empero, existen jóvenes que no presentan una capacidad creativa, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 25,1%.

Tabla 7

Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: capacidad de toma de decisiones

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 86 | 23,2 | 23,2 | 23,2 |
| Regular | 150 | 40,5 | 40,5 | 63,8 |
| Alto | 134 | 36,2 | 36,2 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

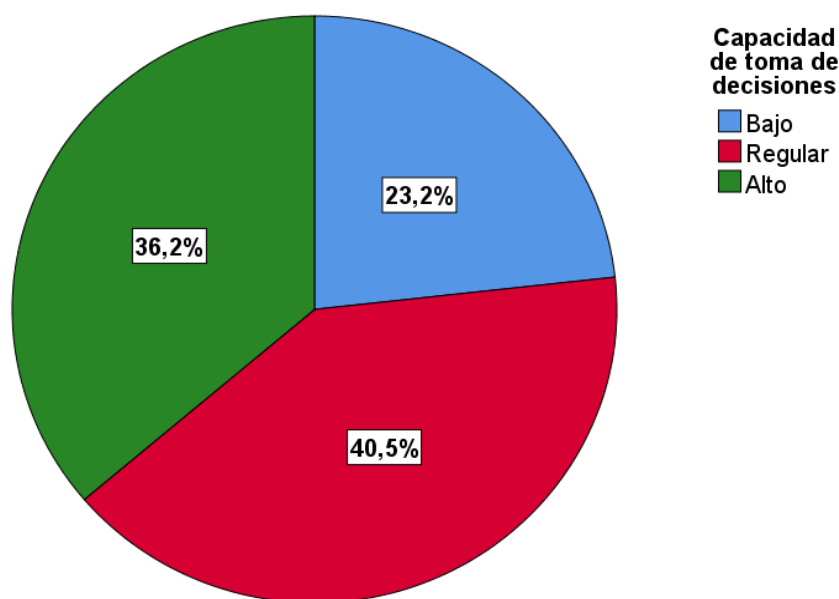


Figura 5. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: capacidad de toma de decisiones. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta una capacidad de toma de decisiones en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 40,5%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con una capacidad de toma de decisiones desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 36,2%.

Empero, existen jóvenes que no presentan una capacidad de toma de decisiones, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 23,2%.

3.1.2. Análisis de la Variable Y (Generación de Ideas de Negocio)

La variable Y (generación de ideas de negocio) ha sido procesada mediante la utilización de dos Software estadísticos, Excel V.360 y SPSS V.26, con los datos obtenidos mediante la aplicación del respectivo instrumento (cuestionario). Es así que con dichos datos se elaboró la data de resultados, la cual mediante el respectivo cálculo se elaboró por cada dimensión (idea de negocio, FODA de la idea de negocio y Perfil de la idea de negocio) y por variable (generación de ideas de negocio) la respectiva baremación (categorías y rangos) a fin de desarrollar una estadística descriptiva objetiva. Así tenemos:

Tabla 8

Baremación de la variable Y (generación de ideas de negocio)

| Variable / dimensiones | Categorías / Rangos | | |
|--------------------------------|---------------------|-----------|-----------|
| | Bajo | Regular | Alto |
| Generación de ideas de negocio | [0 - 12> | [12 - 21> | [21 - 30] |
| Idea de negocio | [0 - 4> | [4 - 7> | [7 - 10] |
| FODA de la idea de negocio | [0 - 4> | [4 - 7> | [7 - 10] |
| Perfil de la idea de negocio | [0 - 4> | [4 - 7> | [7 - 10] |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9

Distribución de frecuencias sobre la variable: generación de ideas de negocio

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 53 | 14,3 | 14,3 | 14,3 |
| Regular | 213 | 57,6 | 57,6 | 71,9 |
| Alto | 104 | 28,1 | 28,1 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

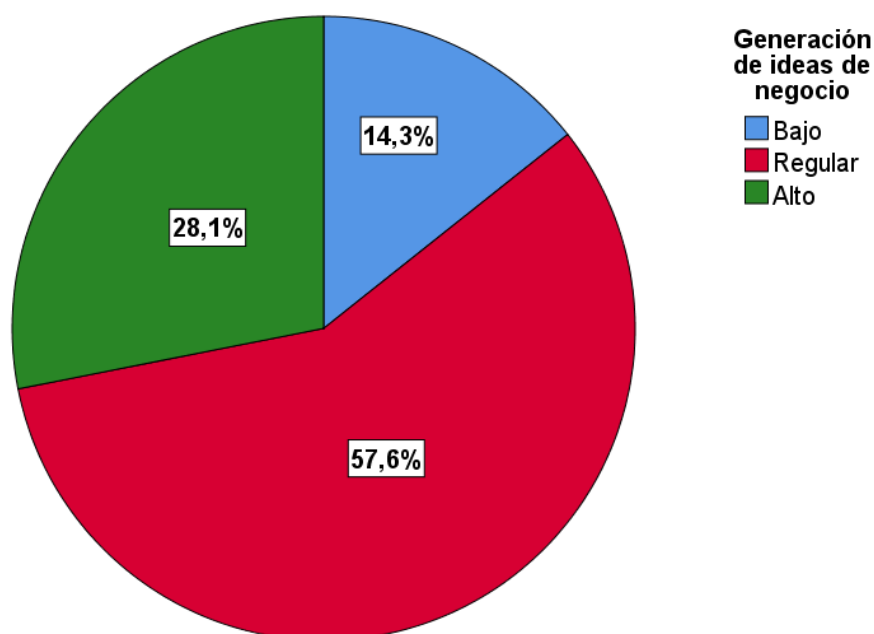


Figura 6. Distribución de frecuencias sobre la variable: generación de ideas de negocio. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta una generación de ideas de negocio en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 57,6%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con una generación de ideas de negocio desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 28,1%.

Empero, existen jóvenes que no presentan una generación de ideas de negocio, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 14,3%.

Tabla 10

Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: idea de negocio

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 92 | 24,9 | 24,9 | 24,9 |
| Regular | 153 | 41,4 | 41,4 | 66,2 |
| Alto | 125 | 33,8 | 33,8 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

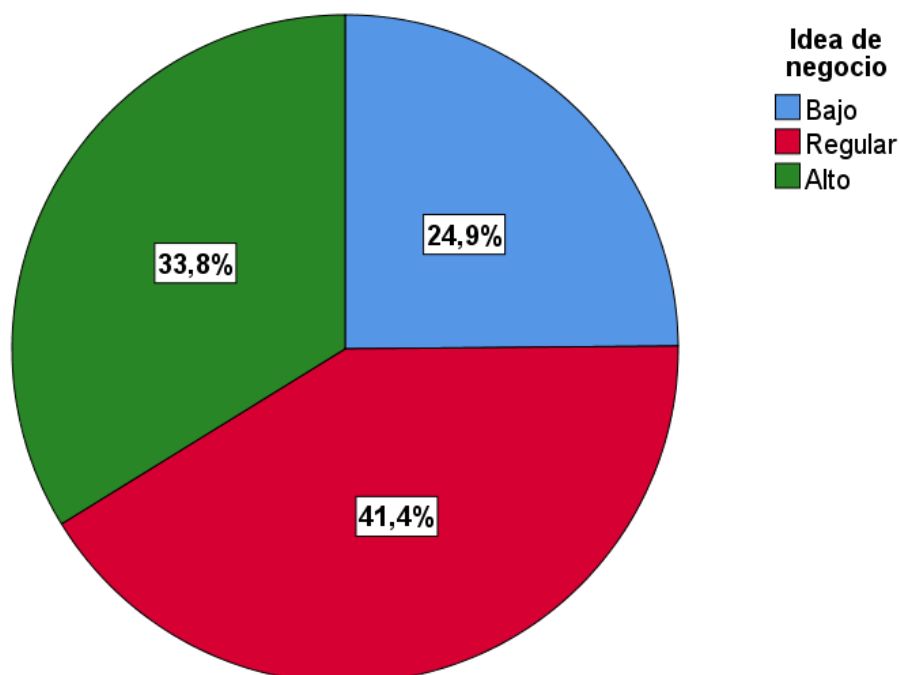


Figura 7. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 1: idea de negocio. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta una idea de negocio en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 41,4%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con una idea de negocio desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 33,8%.

Empero, existen jóvenes que no presentan una idea de negocio, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 24,9%.

Tabla 11

Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: FODA de la idea de negocio

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 100 | 27,0 | 27,0 | 27,0 |
| Regular | 146 | 39,5 | 39,5 | 66,5 |
| Alto | 124 | 33,5 | 33,5 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

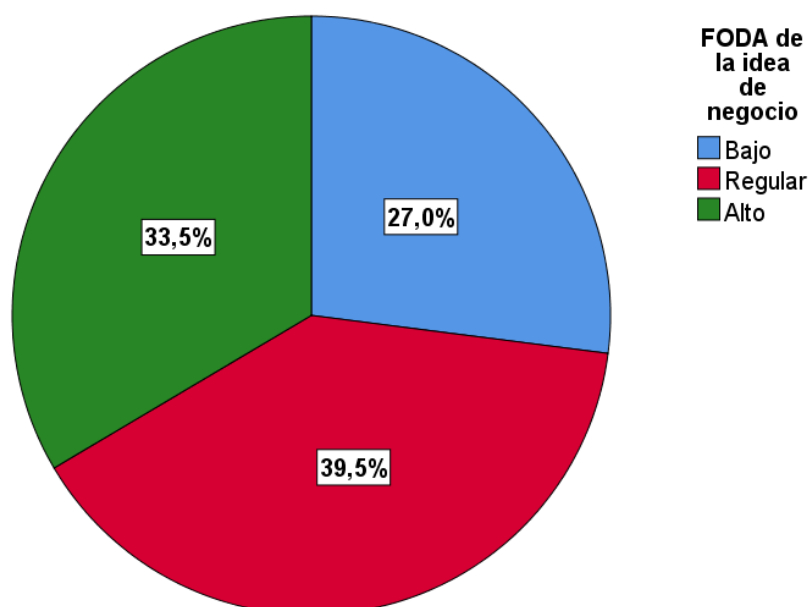


Figura 8. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 2: FODA de la idea de negocio. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta un FODA de la idea de negocio en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 39,5%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con un FODA de la idea de negocio desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 33,5%.

Empero, existen jóvenes que no presentan un FODA de la idea de negocio, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 27,0%.

Tabla 12

Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: perfil de la idea de negocio

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Bajo | 90 | 24,3 | 24,3 | 24,3 |
| Regular | 151 | 40,8 | 40,8 | 65,1 |
| Alto | 129 | 34,9 | 34,9 | 100,0 |
| Total | 370 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Data de resultados. Elaboración propia.

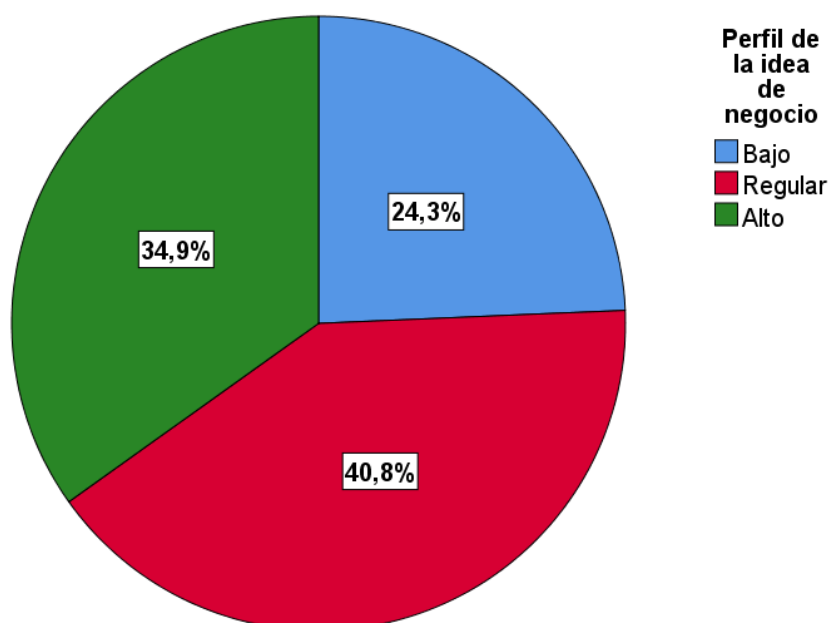


Figura 9. Distribución de frecuencias sobre la dimensión 3: perfil de la idea de negocio. Data de resultados. Elaboración propia.

Interpretación: Se observa en el gráfico que el mayor porcentaje de jóvenes presenta un perfil de la idea de negocio en proceso de desarrollo, pues la gran mayoría se ubica en el nivel regular con un 40,8%. También se observa que existe un porcentaje de jóvenes con un perfil de la idea de negocio desarrollada, estos se ubican en el nivel alto con un 34,9%.

Empero, existen jóvenes que no presentan un perfil de la idea de negocio, no la tienen desarrollada, representando estos jóvenes un menor porcentaje con un 24,3%.

3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.2.1. De la Hipótesis Secundaria 1

La hipótesis secundaria 1 sostiene:

La capacidad de iniciativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

1° Formulación de Hipótesis estadísticas

$H_0: \rho=0$

No existe relación significativa entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

$H_a: \rho \neq 0$

Existe relación significativa entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

2° Nivel de significancia

$\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

3° Cálculo del estadígrafo de prueba

El procesamiento de los datos se realizó con los softwares estadísticos Excel V. 360 y SPSS V. 26, en el que se empleó el coeficiente r de Pearson.

Tabla 13

Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios

| | | VX D1: Capacidad de iniciativa | Variable Y: Generación de ideas de negocios |
|--|------------------------|--------------------------------------|--|
| VX D1: Capacidad de iniciativa | Correlación de Pearson | 1 | ,875** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 370 | 370 |
| Variable Y: Generación de ideas de negocios | Correlación de Pearson | ,875** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 370 | 370 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 13 muestra que existe una correlación de 0,875 entre la dimensión 1 de la variable X y la variable Y (capacidad de iniciativa y generación de ideas de negocios). El resultado obtenido además muestra que la correlación es significativa ya que se halla un p-valor de 0,000.

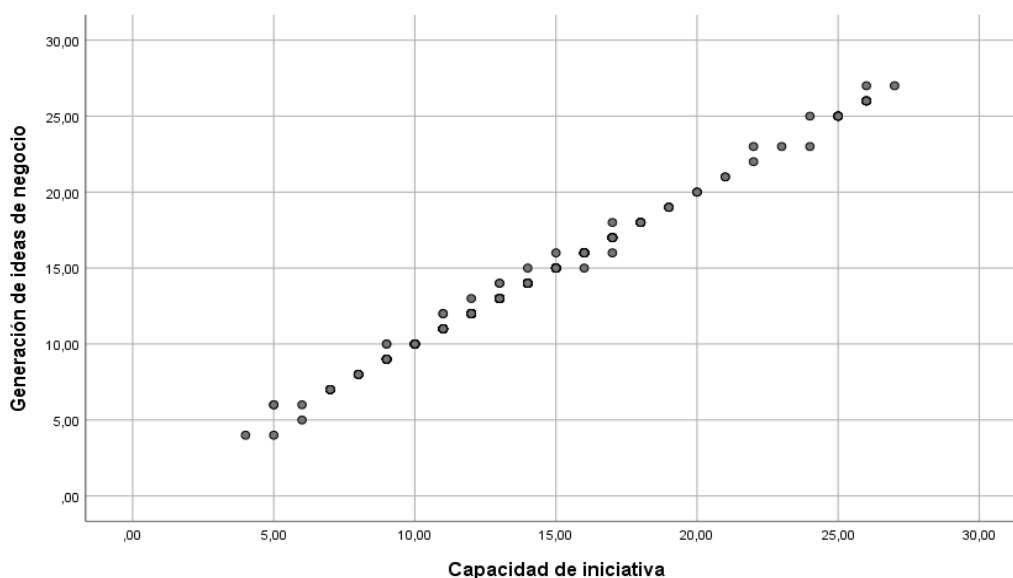


Figura 10. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios. Data de resultados. Elaboración propia.

4° Toma de decisiones

Tomando en cuenta que se ha obtenido una correlación r de Pearson de 0,875 y un p -valor de 0,000 se concluye que existe una correlación significativa entre la dimensión 1 de la variable X y la variable Y (capacidad de iniciativa y generación de ideas de negocios), por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_a , es decir, que la capacidad de iniciativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña en Ica en el año 2020.

3.2.2. De la Hipótesis Secundaria 2

La hipótesis secundaria 2 sostiene:

La capacidad creativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña, Ica, 2020.

1° Formulación de Hipótesis estadísticas

$H_0: \rho=0$

No existe relación significativa entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña, Ica, 2020.

$H_a: \rho \neq 0$

Existe relación significativa entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña, Ica, 2020.

2° Nivel de significancia

$\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

3° Cálculo del estadígrafo de prueba

El procesamiento se realizó con los softwares Excel V. 360 y SPSS V. 26, en el que se empleó el coeficiente r de Pearson.

Tabla 14

Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios

| | | VX D2: Capacidad creativa | Variable Y: Generación de ideas de negocios |
|---|------------------------|---------------------------------|--|
| VX D2: Capacidad creativa | Correlación de Pearson | 1 | ,878** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 370 | 370 |
| Variable Y: Generación de ideas de negocios | Correlación de Pearson | ,878** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 370 | 370 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 14 muestra que existe una correlación de 0,878 entre la dimensión 2 de la variable X y la variable Y (capacidad creativa y generación de ideas de negocios). El resultado obtenido además muestra que la correlación es significativa ya que se halla un p-valor de 0,000.

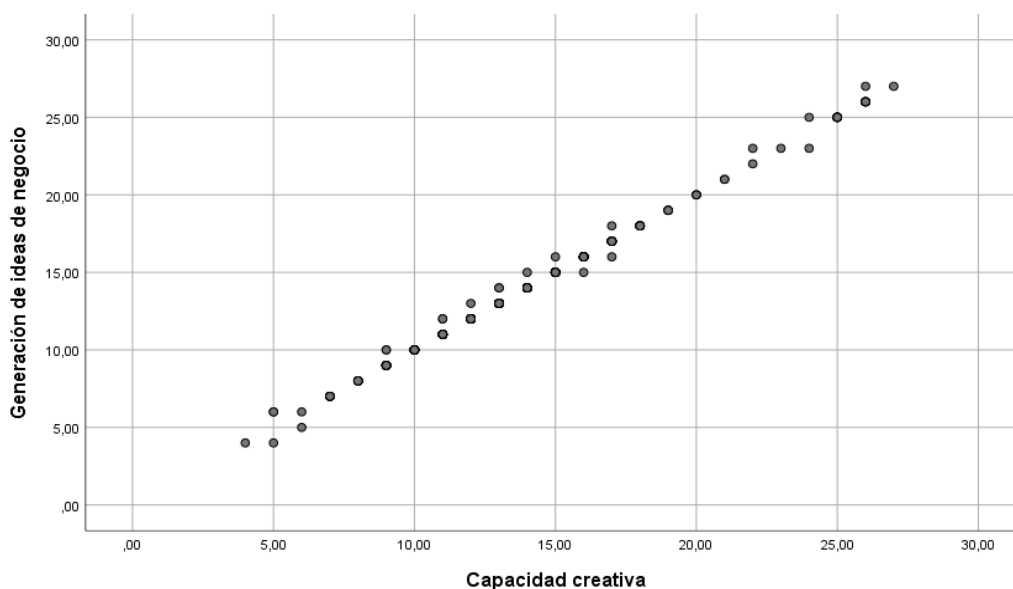


Figura 11. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios. Data de resultados. Elaboración propia.

4° Toma de decisiones

Tomando en cuenta que se ha obtenido una correlación r de Pearson de 0,878 y un p -valor de 0,000 se concluye que existe una correlación significativa entre la dimensión 2 de la variable X y la variable Y (capacidad creativa y generación de ideas de negocios), por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_a , es decir, que la capacidad creativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña en Ica en el año 2020.

3.2.3. De la Hipótesis Secundaria 3

La hipótesis secundaria 3 sostiene:

La capacidad de toma decisiones se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña, Ica, 2020.

1° Formulación de Hipótesis estadísticas

$H_0: \rho=0$

No existe relación significativa entre la capacidad de toma decisiones y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña, Ica, 2020.

$H_a: \rho \neq 0$

Existe relación significativa entre la capacidad de toma decisiones y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguña, Ica, 2020.

2° Nivel de significancia

$\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

3° Cálculo del estadígrafo de prueba

El procesamiento se realizó con los softwares Excel V. 360 y SPSS V. 26, en el que se empleó el coeficiente r de Pearson.

Tabla 15

Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de toma decisiones y la generación de ideas de negocios

| | | VX D3: Capacidad de toma decisiones | Variable Y: Generación de ideas de negocios |
|---|------------------------|--|--|
| VX D3: Capacidad de toma decisiones | Correlación de Pearson | 1 | ,881** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 370 | 370 |
| Variable Y: Generación de ideas de negocios | Correlación de Pearson | ,881** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 370 | 370 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 15 muestra que existe una correlación de 0,881 entre la dimensión 3 de la variable X y la variable Y (capacidad de toma decisiones y generación de ideas de negocios). El resultado obtenido además muestra que la correlación es significativa ya que se halla un p-valor de 0,000.

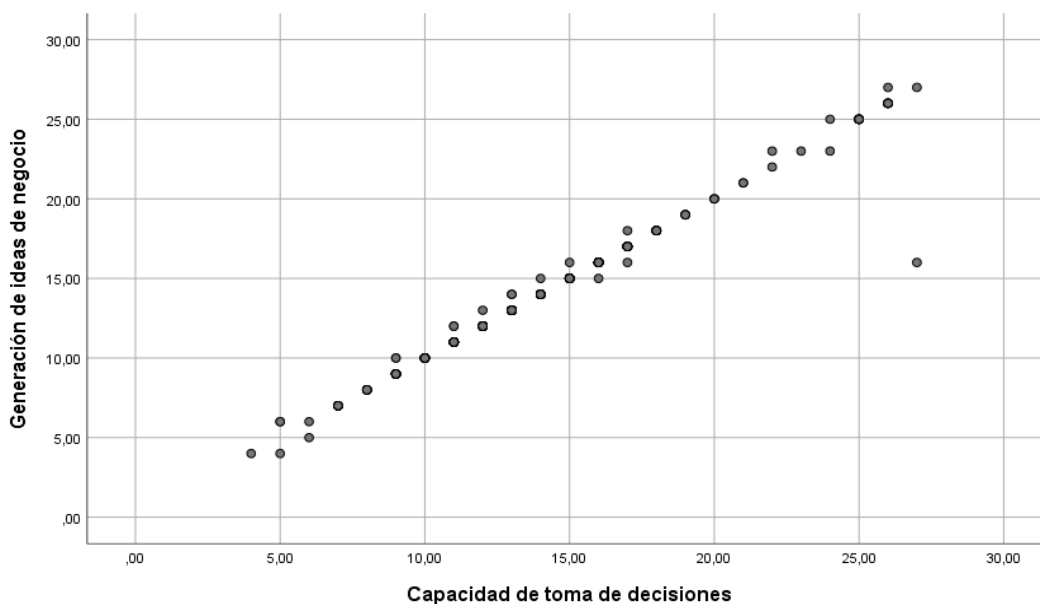


Figura 12. Coeficiente de correlación r Pearson entre la capacidad de toma decisiones y la generación de ideas de negocios. Data de resultados. Elaboración propia.

4° Toma de decisiones

Tomando en cuenta que se ha obtenido una correlación r de Pearson de 0,881 y un p -valor de 0,000 se concluye que existe una correlación significativa entre la dimensión 3 de la variable X y la variable Y (capacidad de toma decisiones y generación de ideas de negocios), por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_a , es decir, que la capacidad de toma decisiones se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña en Ica en el año 2020.

3.2.4. De la Hipótesis General

La hipótesis general sostiene:

La cultura emprendedora se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020.

1° Formulación de Hipótesis estadísticas

$H_0: \rho=0$

No existe relación significativa entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020.

$H_a: \rho \neq 0$

Existe relación significativa entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, Ica, 2020.

2° Nivel de significancia

$\alpha = 0,05$ (prueba bilateral)

3° Cálculo del estadígrafo de prueba

El procesamiento se realizó con los softwares Excel V. 360 y SPSS V. 26, en el que se empleó el coeficiente r de Pearson.

Tabla 16

Coeficiente de correlación r Pearson entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocios

| | | Variable X: Cultura emprendedora | Variable Y: Generación de ideas de negocios |
|---|------------------------|--|--|
| Variable X: cultura emprendedora | Correlación de Pearson | 1 | ,885** |
| | Sig. (bilateral) | | ,000 |
| | N | 370 | 370 |
| Variable Y: Generación de ideas de negocios | Correlación de Pearson | ,885** | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | |
| | N | 370 | 370 |

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 16 muestra que existe una correlación de 0,885 entre la variable X y la variable Y (cultura emprendedora y generación de ideas de negocios). El resultado obtenido además muestra que la correlación es significativa ya que se halla un p-valor de 0,000.

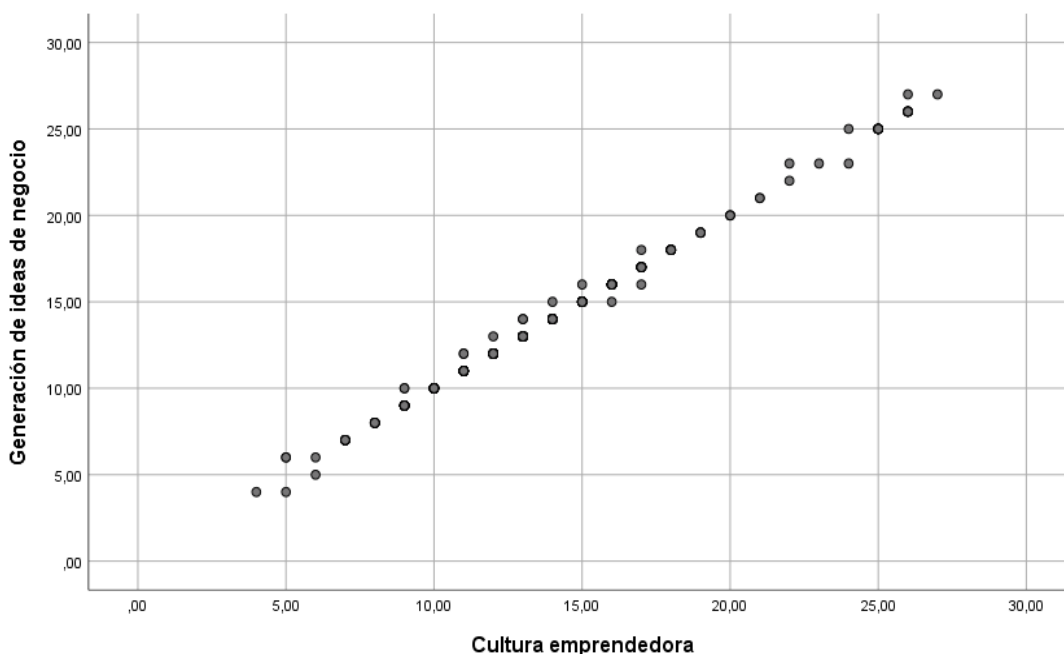


Figura 13. Coeficiente de correlación r Pearson entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocios. Data de resultados. Elaboración propia.

4° Toma de decisiones

Tomando en cuenta que se ha obtenido una correlación r de Pearson de 0,885 y un p -valor de 0,000 se concluye que existe una correlación significativa entre la variable X y la variable Y (cultura emprendedora y generación de ideas de negocios), por lo que se rechaza la H_0 y se acepta la H_a , es decir, que la cultura emprendedora se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña en Ica en el año 2020.

CONCLUSIONES

1. Sobre los resultados obtenidos se ha determinado que existe una relación significativa entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, en Ica en el año 2020; por lo que a mayor cultura emprendedora mayor generación de ideas de negocio en los jóvenes. Esta afirmación se sustenta al haberse obtenido una correlación r de Pearson de 0,885 y un p -valor de 0,000.
2. Sobre los resultados obtenidos se ha determinado que existe una relación significativa entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, en Ica en el año 2020; por lo que a mayor capacidad de iniciativa mayor generación de ideas de negocio en los jóvenes. Esta afirmación se sustenta al haberse obtenido una correlación r de Pearson de 0,875 y un p -valor de 0,000.
3. Sobre los resultados obtenidos se ha determinado que existe una relación significativa entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, en Ica en el año 2020; por lo que a mayor capacidad creativa mayor generación de ideas de negocio en los jóvenes. Esta afirmación se sustenta al haberse obtenido una correlación r de Pearson de 0,878 y un p -valor de 0,000.
4. Sobre los resultados obtenidos se ha determinado que existe una relación significativa entre la capacidad de toma decisiones y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguiña, en Ica en el año 2020; por lo que a mayor capacidad de toma decisiones mayor generación de ideas de negocio en los jóvenes. Esta afirmación se sustenta al haberse obtenido una correlación r de Pearson de 0,881 y un p -valor de 0,000.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que el Ministerio de la Producción en coordinación con el Ministerio de Educación, desarrollen proyectos educativos sobre liderazgo, creatividad, innovación, iniciativa empresarial, inteligencia emocional y financiera, pues es fundamental desde la escolaridad despertar el espíritu emprendedor y desarrollar las capacidades emprendedoras en el estudiante y futuro ciudadano.
2. Se recomienda que el Ministerio de la Producción ponga mayor énfasis en hacer de conocimiento los programas de emprendimiento (Startup Perú, Incubadoras 2.0, Capital semilla para emprendimiento dinámicos e innovadores, entre otros) en la regiones, provincias y distritos, pues existen muchos jóvenes fuera de la capital con ganas de emprender y de contribuir en la generación de empleo y en la dinámica económica del país.
3. Se recomienda que la Dirección Regional de la Producción de Ica en plena coordinación con la Gerencia de Desarrollo Económico Local de La Tinguiña, desarrollen estrategias efectivas, como capacitaciones, talleres, ferias y asesorías gratuitas en emprendimiento, para generar una cultura emprendedora en la juventud de La Tinguiña y de Ica, pues muchos de estos jóvenes tienen el interés de emprender un negocio y a futuro consolidarse en una empresa, pero les falta apoyo y asesoramiento.
4. Se recomienda seguir investigando sobre el emprendimiento juvenil en el país, pues frente a la situación actual de crisis generada por la pandemia COVID-19 y por la masiva migración de venezolanos, muchos peruanos han perdido sus puestos de trabajo y vienen apostando por el autoempleo, motivo por el cual, se necesita aportar con mayores conocimientos sobre el emprendimiento juvenil que sirvan como referentes para establecer mejores políticas y estrategias gubernamentales que promuevan el emprendimiento en el país.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliográficas

- Angelelli, P., & Prats, J. (2005). *Fomento de la actividad emprendedora en América Latina y el Caribe*. Washington D.C., EE.UU.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bernal, A. (2014). *Competencia Emprendedora e identidad personal. Una investigación exploratoria con estudiantes de Educación Secundaria Obligatoria*. Sevilla, España: España.
- Carlos, C., Contreras, L., Silva, M., & Liquidano, M. (2015). *El Espíritu Emprendedor y un Factor que Influencia. Conciencia Tecnológica No. 49*. Departamento de Ciencias Económico Administrativa, Instituto Tecnológico de Aguascalientes,, México. D.F. .
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la Investigación científica*. Lima, Perú: San Marcos.
- Cosme, J. (2016). *Emprender: El objetivo que marca tu rumbo, el camino se hace día a día*. Barcelona , España: ICB.
- Galindo, R., & Echavarría, M. (2011). Diagnóstico de la cultura emprendedora en la Escuela de Ingeniería de Antioquia. *Revista EIA*(15), 85-94.
- Hernández, C., & Arano, R. (2015). El desarrollo de la cultura emprendedora en estudiantes universitarios para el fortalecimiento de la visión empresarial. *Revista Ciencia Administrativa 2015-I*.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F., México : Mc Graw Hill Education.
- Huamán, J. (2014). *El desarrollo de la creatividad de los empresarios de pymes en los contenidos de gestión empresarial de la Provincia de Chincha en el año 2014*. Tesis doctoral , Universidad Autónoma de Ica, Perú.
- Linares, D. (2006). *Emprendedores y creadores de negocios en el Perú*. Lima, Perú: Colectivo Integral de Desarrollo.

- Mendoza, N. (2016). *Espíritu emprendedor y su relación con la creación de micro y pequeñas empresas en jóvenes de 20 a 25 años de edad del Distrito de Pisco, Provincia de Pisco, 2016*. Tesis de licenciatura, Universidad Alas Peruanas, Perú.
- Moyano, M. (2017). *Competencia comunicativa y capacidad de emprendimiento en estudiantes de un CETPRO de Ica, 2017*. Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo, Perú.
- Parella, S., & Martins, F. (2006). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas, Venezuela: Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Palomino, A., Peña, J., Zeballos, G., & Orizano, L. (2015). *Metodología de la Investigación. Guía para elaborar un proyecto en salud y educación*. Lima, Perú: San Marcos.
- Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor del Ministerio de Industri. (2014). *Guía de políticas locales para promover el desarrollo emprendedor*. Cordova: Autor.
- Varela, R. (2001). *Innovación Empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá, Colombia: Segunda Edición.
- Velasco, R. (2012). Emprendimiento. Un estado de la Investigación. *Mediterráneo Económico*(21).

Páginas Web

- Anzola, P., Bayona, C., & García, M. (2015). *La generación de valor a partir de innovaciones organizativas: Efectos directos y moderadores*. Recuperado de <https://ubr.universia.net/article/view/1315/generacion-valor-partir-innovaciones-organizativas-efectos-directos-moderadores>
- Apaza, R., & Moreno, S. (2008). *Identificación y selección de ideas de negocio*. Recuperado de https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_articulo/articulo-PM_indigenas_modulo2.pdf

- Ccama, S. (2016). *Análisis del emprendimiento universitario y la intención emprendedora en los estudiantes de administración de la Universidad Nacional del Altiplano - 2016*. (Tesis de licenciatura , Universidad Nacional del Altiplano, Perú). Recuperada de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4549/Ccama_Puma_Saydi_Milagros.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Digón, C. (2015). *Impacto de la Educación en el fomento de la cultura emprendedora*. (Tesis doctoral , Universidad de Burgos, España). Recuperada de https://riubu.ubu.es/bitstream/handle/10259/4806/Dig%F3n_Arroba.pdf;jsessionid=378557F6D2FEECDA0EB9280C75218973?sequence=1
- Diario El Peruano . (2016). *Impulsa Perú beneficia a los emprendedores de Ica*. Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia-impulsa-peru-beneficia-a-los-emprendedores-ica-49160.aspx>
- Diario Gestión . (2018). *Perú es el tercer país con mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana a nivel mundial*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-tercer-pais-mayor-cantidad-emprendimientos-fase-temprana-nivel-mundial-240264-noticia/?ref=gesr>
- García, V. (2015). *Emprendimiento empresarial juvenil como respuesta a la crisis de empleo*. (Tesis de maestría, Universidad Politécnica del Valle de México, México). Recuperado de https://cojetac.files.wordpress.com/2015/04/tesis_admon_final_2015.pdf
- García, V. (2015). *Emprendimiento empresarial juvenil: una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad*. (Tesis de maestría, Universidad de Manizales, Colombia). Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/rlcs/v13n2/v13n2a47.pdf>
- González, A., & Morales, V. (2012). *El lado B del emprendimiento: casos chilenos de emprendimientos fallidos y su aplicación en el aula*. Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/108100>

- Guerra, C., Francisco, A., & Mejivar, P. (2016). *El emprendedurismo como alternativa de desarrollo económico para jóvenes de la Comunidad Ignacio Ellacuría "Guancora", del Departamento de Chalatenango*. (Tesis de licenciatura, Universidad de El Salvador, El Salvador). Recuperado de <http://ri.ues.edu.sv/12790/1/TESIS%20FINAL%20%28GRUPO%2011-PLAN%20DE%20EMPRENDEDURISMO%29.pdf>
- Guerrero, C. (2017). *El liderazgo y su relación con la actitud emprendedora de los estudiantes de los últimos ciclos de Administración de la Universidad Privada del Norte, año 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo, Lima). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/3236/Guerrero_BCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guridi, J. (2012). *La Cultura Emprendedora Permitirá a las Personas Enfrentarse de Forma Creativa a un Nuevo Entorno Cada Vez Más Cambiante y Globalizado*. Recuperado de www.gipuzkoaemprendedora.net/boletines/es/jose_ramon_guridi.pdf.
- International Center for Entrepreneurs in Barcelon. (2018). *Emprendimiento en América Latina: la formación, la palanca del cambio*. Recuperado de <https://www.iceb-edu.com/blog/emprendimiento-america-latina-la-formacion-la-palanca-cambio>
- López, F. (2009). *La empresa, explicada de forma sencilla*. Recuperado de <https://librosdecabecera.s3.amazonaws.com/book/6/capitulo-gratis-la-empresa-explicada-de-forma-sencilla.pdf>
- Mollo, G. (2008). *El espíritu emprendedor en la formación de los nuevos profesionales. Un estudio comparativo entre Facultades de la Universidad Nacional de La Plata*. Recuperado de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/42825/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- NOBBOT. (2014). *Historia, origen y evolución del emprendedor*. Recuperado de <https://www.nobbot.com/negocios/infografia-historia-origen-evolucion-del-emprendedor/>

- Peralta, J. (2018). *Influencia de la cultura emprendedora en la creación de planes de negocio. I. E. Experimental agropecuario. Chota 2018*. (Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo, Perú). Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/27756/Peralta_LJR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, E. (2019). *Clima motivacional y el emprendedurismo como factores del desarrollo de la cultura emprendedora en la Facultad de Ciencias Administrativas de la UNMSM*. (Tesis doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú). Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/10760/Perez_pe.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- PQS La Voz de los Emprendedores. (2018). *¿Qué modelos de apoyo al emprendimiento existen en Perú?* Recuperado de <https://www.pqs.pe/emprendimiento/modelos-de-apoyo-al-emprendimiento-en-peru>
- Quintero, C. (2007). *Generación de competencias en jóvenes emprendedores*. Recuperado de <https://docplayer.es/8276352-Generacion-de-competencias-en-jovenes-emprendedores.html>
- Radovich, J. (2015). *La actitud emprendedora y su relación con la capacidad de creación de microempresas en los estudiantes de administración de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega*. (Tesis de maestría, Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Perú). Recuperado de <http://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/1327/TM%20CE-Du%203089%20R1%20-%20Radovich%20Gomez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- RED GEM España . (2018). *Informe GEM España 2018-2019*. Recuperado de <http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2019/05/GEM2018-2019.pdf>
- Rodríguez, F., & Moreno, J. (2006). *Manual para identificación de oportunidades de negocio*. Recuperado de

https://www.uv.es/motiva/MarDelPlata06/infoem/documents/3_identificacionOportunidades_SAE.pdf

- Suaquita, A. (2017). *Evaluación de las competencias emprendedoras y la generación de ideas de negocios de los estudiantes de Administración de la Universidad Nacional del Altiplano Puno - 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Nacional del Altiplano, Perú). Recuperado de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/9334/Suaquita_Mansilla_Araceli.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Unión Europea . (2013). *La persona emprendedora y la idea de negocio* . Recuperado de https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.1_la_persona_emprendedora.pdf
- Vallmitjana, N. (2016). *La actividad emprendedora de los graduados IQS*. (Tesis doctoral, Universitat Ram3n Llull, Espa1a). Recuperado de <https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/145034/Tesis%20Nuria%20Vallmitjana%20Palau.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Viale, R. (2017). *El esp3ritu emprendedor y su relaci3n con el fomento de la cultura emprendedora en la ciudad de Mendoza*. (Tesis de licenciatura, Universidad Siglo 21, Argentina). Recuperado de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/13995/VIALE%20VARAS%20ROMINA%20ALEJANDRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vidal, J. (2012). *Fomento de la cultura y esp3ritu emprendedor en los j3venes espa1oles desde las instituciones educativas*. (Tesis de licenciatura, Universidad Polit3cnica de Cartagena, Colombia). Recuperado de <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/2917/tfg91.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vinelli, M., & Maurer, A. (2020). *Impacto del COVID-19 en el empleo en el Per3*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2020/04/24/impacto-del-covid-19-en-el-empleo-en-el-peru/>

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Cultura emprendedora y su relación con la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.

| PROBLEMAS | OBJETIVOS | MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL. | HIPÓTESIS | VARIABLES | METODOLOGIA |
|---|--|---|---|--|---|
| <p>Problema Principal ¿Qué relación existe entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020?</p> <p>Problemas Secundarios P.S.1 ¿Qué relación existe entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020?</p> <p>P.S.2 ¿Qué relación existe entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020?</p> <p>P.S.3 ¿Qué relación existe entre la capacidad de toma de decisiones y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020?</p> | <p>Objetivo General Determinar la relación que existe entre la cultura emprendedora y la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020</p> <p>Objetivos Específicos O.E.1 Determinar la relación que existe entre la capacidad de iniciativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020</p> <p>O.E.2 Determinar la relación que existe entre la capacidad creativa y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.</p> <p>O.E.3 Determinar la relación que existe entre la capacidad de toma de decisiones y la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.</p> | <p>Marco Teórico Cultura emprendedora Cosme (2016) señala que la cultura emprendedora “es el agrupamiento de cualidades, conocimientos y habilidades necesarias que poseen las personas, para gestionar un proyecto o su carrera profesional. La cultura emprendedora está relacionada a la iniciativa y acción” (p. 94).</p> <p>Generación de ideas de negocio Apaza & Moreno (2008) señalan que una idea de negocios “es una descripción breve y clara de las operaciones básicas de un negocio que se desea poner en marcha. Un buen negocio empieza con una buena idea” (p. 6). Partiendo de dicha definición es importante no olvidar que Szymasqui (2007, como se cita en Suaquita, 2017) señala que la generación de ideas de negocio “es clave para fortalecer el resultado de la innovación puesto que delimita, que entra, en el determinado “embudo” del desarrollo de nuevos productos” (p. 45).</p> | <p>Hipótesis General La cultura emprendedora se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocio en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.</p> <p>Hipótesis Secundarias H.S.1 La capacidad de iniciativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.</p> <p>H.S.2 La capacidad creativa se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.</p> <p>H.S.3 La capacidad de toma de decisiones se relaciona significativamente con la generación de ideas de negocios en los jóvenes del Distrito de La Tinguíña, Ica, 2020.</p> | <p>Variable X: Cultura emprendedora</p> <p>Dimensiones:</p> <p>D1: Capacidad de iniciativa D2: Capacidad creativa D3: Capacidad de toma de decisiones</p> <hr/> <p>Variable Y: Generación de ideas de negocio</p> <p>Dimensiones:</p> <p>D1: Idea de negocio D2. Perfil de la idea de negocio D3. FODA de la idea de negocio</p> | <p>Tipo y Nivel de Investigación: Fue de tipo aplicada y nivel de descriptivo.</p> <p>Método y Diseño de Investigación: Fue científica deductiva y de diseño no experimental de corte correlacional.</p> <p>Población: Se conformó por 10,380 jóvenes.</p> <p>Muestra: Quedó constituida por 370 jóvenes.</p> <p>Técnica e instrumentos de Investigación: Se empleó como técnica la encuesta, y como instrumentos dos cuestionarios.</p> <p>Prueba de hipótesis: Se utilizó el coeficiente de correlación r de Pearson a través de Excel V.360 y SPSS V.26.</p> |

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS



CUESTIONARIO SOBRE LA CULTURA EMPRENDEDORA

INDICACIONES: Estimado joven a continuación se le presenta una rueda de preguntas, lea cuidadosamente cada una de ellas, y marca con un aspa (X) la alternativa que consideres la más adecuada.

Escala de valorización:

No (0) - A veces (1) - Si (2)

| Nº | PREGUNTAS | ALTERNATIVAS | | |
|----|---|--------------|---------|----|
| | | Si | A veces | No |
| | Dimensión 1: Capacidad de iniciativa | | | |
| 01 | ¿Propone ideas operativas que ayudan al logro de los objetivos propuestos dentro de una organización? | | | |
| 02 | ¿Propone ideas innovadoras que ayudan al logro de los objetivos propuestos dentro de una organización? | | | |
| 03 | ¿Hace los mayores esfuerzos para mejorar el trabajo que le asignan? | | | |
| 04 | ¿Le gusta liderar cuando se forman equipos de trabajo? | | | |
| 05 | ¿Demuestra capacidad de liderazgo en la ejecución de tareas, actividades o cuando le delegan funciones? | | | |
| | Dimensión 2: Capacidad creativa | | | |
| 06 | ¿Realiza sus actividades o trabajos con originalidad? | | | |
| 07 | ¿Le gusta emplear nuevas estrategias o métodos para realizar sus actividades en forma eficiente? | | | |
| 08 | ¿Es capaz de superar las dificultades que se presentan en la ejecución de sus tareas o actividades? | | | |
| 09 | ¿Comunica con claridad los pros o contras ante cualquier actividad o trabajo? | | | |
| 10 | ¿Desarrolla una comunicación asertiva y oportuna con los demás? | | | |

| | | | | |
|------------------|--|--|--|--|
| | Dimensión 3: Capacidad de toma de decisiones | | | |
| 11 | ¿Autocontrola sus actos de una manera responsable? | | | |
| 12 | ¿Confía en sí mismo de lo que hace? | | | |
| 13 | ¿Se siente seguro de lo que representa frente a los demás? | | | |
| 14 | ¿Propone alternativas adecuadas y oportunas a las dificultades que se presentan? | | | |
| 15 | ¿Asume liderazgo en la solución de dificultades para lograr objetivos y metas? | | | |
| SUB-TOTAL | | | | |
| TOTAL | | | | |

Gracias por su participación.



CUESTIONARIO SOBRE LA GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

INDICACIONES: Estimado joven a continuación se le presenta una rueda de preguntas, lee cuidadosamente cada una de ellas, y marca con un aspa (X) la alternativa que consideres la más adecuada.

Escala de valorización:

No (0) - A veces (1) - Si (2)

| Nº | PREGUNTAS | ALTERNATIVAS | | |
|----|--|--------------|---------|----|
| | | Si | A veces | No |
| | Dimensión 1: Idea de negocio | | | |
| 01 | ¿Has pensado alguna vez en poner un negocio? | | | |
| 02 | ¿Eres de las personas que siempre va imaginando desarrollar varios negocios? | | | |
| 03 | ¿El negocio que eligió desarrollar lo llegó a concretizar? | | | |
| 04 | ¿Considera que para emprender un negocio primero es necesario tener conocimiento del mismo? | | | |
| 05 | ¿Considera que para emprender un negocio es necesario hacer un estudio de mercado? | | | |
| | Dimensión 2: FODA de la idea de negocio | | | |
| 06 | ¿Considera que para todo emprendimiento siempre hay que elaborar un FODA? | | | |
| 07 | Para usted ¿Es importante conocer las fortalezas del negocio a emprender? | | | |
| 08 | Para usted ¿Es importante conocer las oportunidades que puede brindar el negocio a emprender? | | | |
| 09 | Para usted ¿Es importante conocer las debilidades del negocio a emprender? | | | |
| 10 | Para usted ¿Es importante tomar en cuenta las amenazas que pueden estar alrededor del negocio a emprender? | | | |

| | Dimensión 3: Perfil de la idea de negocio | | | |
|------------------|--|--|--|--|
| 11 | ¿Para desarrollar el negocio es importante saber sobre el producto o servicio que se busca vender? | | | |
| 12 | ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer las necesidades del mercado? | | | |
| 13 | ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer al cliente? | | | |
| 14 | ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer los precios de las competencias? | | | |
| 15 | ¿Para desarrollar el negocio es importante conocer los competidores en el mercado? | | | |
| SUB-TOTAL | | | | |
| TOTAL | | | | |

Gracias por su participación.

PRUEBA DE CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Prueba de Alfa de Cronbach del cuestionario que mide la variable X
(cultura emprendedora)

Resumen del procesamiento de los casos

| | | N | % |
|-------|------------------------|----|-------|
| Casos | Válidos | 20 | 100,0 |
| | Excluidos ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,873 | 15 |

Prueba de Alfa de Cronbach del cuestionario que mide la variable Y
(generación de ideas de negocio)

Resumen del procesamiento de los casos

| | | N | % |
|-------|------------------------|----|-------|
| Casos | Válidos | 20 | 100,0 |
| | Excluidos ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 20 | 100,0 |

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| ,877 | 15 |

DATA DE RESULTADOS

Data de la variable X (cultura emprendedora)

| N° | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | D1 | D2 | D3 | VX |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| E1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 4 | 7 | 1 | 12 |
| E2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 8 | 5 | 22 |
| E3 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 7 | 7 | 3 | 17 |
| E4 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 3 | 4 | 11 |
| E5 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 8 | 5 | 3 | 16 |
| E6 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 8 | 9 | 21 |
| E7 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 8 | 8 | 25 |
| E8 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 8 | 9 | 24 |
| E9 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 9 | 8 | 6 | 23 |
| E10 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 9 | 3 | 6 | 18 |
| E11 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 8 | 9 | 26 |
| E12 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 8 | 5 | 4 | 17 |
| E13 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 9 | 5 | 4 | 18 |
| E14 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 6 | 3 | 6 | 15 |
| E15 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 6 | 6 | 3 | 15 |
| E16 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 9 | 9 | 27 |
| E17 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 8 | 9 | 8 | 25 |
| E18 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 4 | 5 | 1 | 10 |
| E19 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 9 | 10 | 8 | 27 |
| E20 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 6 | 9 | 8 | 23 |
| E21 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 6 | 6 | 16 |
| E22 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 6 | 6 | 3 | 15 |
| E23 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 6 | 9 | 9 | 24 |
| E24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | 4 | 2 | 10 |
| E25 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 1 | 9 |
| E26 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 6 | 4 | 16 |
| E27 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 3 | 3 | 5 | 11 |
| E28 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 4 | 8 | 21 |
| E29 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 6 | 8 | 16 |
| E30 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 6 | 6 | 13 |
| E31 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 6 | 14 |
| E32 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 14 |
| E33 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 8 | 6 | 3 | 17 |
| E34 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 8 | 3 | 5 | 16 |
| E35 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 6 | 9 | 5 | 20 |
| E36 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 2 | 2 | 10 |
| E37 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 5 | 1 | 6 | 12 |
| E38 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 3 | 4 | 6 | 13 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| E39 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 5 | 5 | 15 |
| E40 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 5 | 8 | 6 | 19 |
| E41 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 8 | 5 | 15 |
| E42 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E43 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 6 | 6 | 5 | 17 |
| E44 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 5 | 5 | 7 | 17 |
| E45 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 3 | 5 | 14 |
| E46 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 5 | 5 | 4 | 14 |
| E47 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 5 | 9 | 20 |
| E48 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 2 | 0 | 7 |
| E49 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 7 | 6 | 7 | 20 |
| E50 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 6 | 9 | 22 |
| E51 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 5 | 0 | 8 |
| E52 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 9 | 6 | 8 | 23 |
| E53 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 5 | 3 | 11 |
| E54 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 6 | 2 | 14 |
| E55 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 8 | 5 | 4 | 17 |
| E56 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 7 | 1 | 11 |
| E57 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 5 | 9 | 8 | 22 |
| E58 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 6 | 7 | 9 | 22 |
| E59 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 6 | 9 | 20 |
| E60 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 6 | 8 | 6 | 20 |
| E61 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 7 | 9 | 23 |
| E62 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 2 | 4 | 11 |
| E63 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 5 | 10 | 21 |
| E64 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 3 | 2 | 10 |
| E65 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 2 | 10 | 18 |
| E66 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 3 | 8 | 17 |
| E67 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 6 | 14 |
| E68 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 6 | 5 | 17 |
| E69 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 4 | 6 | 16 |
| E70 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 6 | 14 |
| E71 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 4 | 3 | 5 | 12 |
| E72 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 4 | 6 | 18 |
| E73 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 7 | 5 | 17 |
| E74 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 7 | 6 | 20 |
| E75 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 7 | 6 | 19 |
| E76 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 8 | 6 | 4 | 18 |
| E77 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 5 | 5 | 6 | 16 |
| E78 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 6 | 10 | 6 | 22 |
| E79 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 | 6 | 4 | 16 |
| E80 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 6 | 6 | 4 | 16 |
| E81 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 6 | 6 | 8 | 20 |
| E82 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 6 | 10 | 5 | 21 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|
| E83 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4 | 7 | 16 |
| E84 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 5 | 6 | 17 |
| E85 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 6 | 5 | 8 | 19 |
| E86 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 6 | 5 | 16 |
| E87 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 4 | 6 | 16 |
| E88 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 5 | 8 | 6 | 19 |
| E89 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 6 | 4 | 6 | 16 |
| E90 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E91 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 6 | 6 | 16 |
| E92 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 5 | 5 | 16 |
| E93 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 4 | 6 | 18 |
| E94 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 5 | 6 | 17 |
| E95 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 6 | 7 | 5 | 18 |
| E96 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 6 | 6 | 20 |
| E97 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 8 | 6 | 5 | 19 |
| E98 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 6 | 6 | 21 |
| E99 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 6 | 6 | 19 |
| E100 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 | 6 | 4 | 16 |
| E101 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 8 | 5 | 6 | 19 |
| E102 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 10 | 8 | 22 |
| E103 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E104 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E105 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 5 | 2 | 8 | 15 |
| E106 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 8 | 13 |
| E107 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 4 | 9 | 18 |
| E108 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 | 9 | 7 | 23 |
| E109 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 6 | 9 | 6 | 21 |
| E110 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 6 | 9 | 6 | 21 |
| E111 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 6 | 7 | 2 | 15 |
| E112 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 7 | 1 | 14 |
| E113 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 7 | 4 | 17 |
| E114 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 9 | 19 |
| E115 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 10 | 9 | 9 | 28 |
| E116 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 6 | 5 | 9 | 20 |
| E117 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 | 2 | 7 | 15 |
| E118 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 7 | 13 |
| E119 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 8 | 7 | 16 |
| E120 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 4 | 3 | 5 | 12 |
| E121 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 9 | 8 | 9 | 26 |
| E122 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 6 | 7 | 22 |
| E123 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 | 4 | 2 | 15 |
| E124 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 | 8 | 9 | 24 |
| E125 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 9 | 5 | 21 |
| E126 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 7 | 5 | 7 | 19 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| E127 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 4 | 8 | 17 |
| E128 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 9 | 9 | 8 | 26 |
| E129 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 5 | 8 | 8 | 21 |
| E130 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 8 |
| E131 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 7 | 9 | 24 |
| E132 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9 | 10 | 22 |
| E133 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 6 | 9 | 20 |
| E134 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 8 | 8 | 19 |
| E135 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 6 | 9 | 23 |
| E136 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 6 | 5 | 9 | 20 |
| E137 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 9 | 3 | 8 | 20 |
| E138 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 8 | 0 | 12 |
| E139 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E140 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 3 | 4 | 6 | 13 |
| E141 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 6 | 9 | 24 |
| E142 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 9 | 16 |
| E143 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 10 | 26 |
| E144 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 8 | 3 | 8 | 19 |
| E145 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 8 | 8 | 19 |
| E146 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 8 | 14 |
| E147 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E148 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 8 | 8 | 19 |
| E149 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 9 | 20 |
| E150 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 5 | 5 | 13 |
| E151 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 3 | 7 | 14 |
| E152 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 8 | 8 | 22 |
| E153 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 9 | 8 | 21 |
| E154 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 6 | 0 | 10 |
| E155 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 8 | 9 | 20 |
| E156 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 4 | 5 | 6 | 15 |
| E157 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 8 | 16 |
| E158 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 8 | 15 |
| E159 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 6 | 8 | 18 |
| E160 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 9 | 8 | 9 | 26 |
| E161 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 7 | 0 | 12 |
| E162 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 10 | 9 | 24 |
| E163 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 10 | 8 | 23 |
| E164 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9 | 9 | 21 |
| E165 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 9 | 9 | 22 |
| E166 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 7 | 14 |
| E167 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 8 | 2 | 13 |
| E168 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 1 | 9 |
| E169 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E170 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 4 | 0 | 10 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|----|
| E171 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 9 | 4 | 3 | 16 |
| E172 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 9 | 0 | 16 |
| E173 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 9 | 5 | 3 | 17 |
| E174 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 3 | 8 |
| E175 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 9 | 5 | 4 | 18 |
| E176 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 8 | 4 | 17 |
| E177 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 5 | 12 |
| E178 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 5 | 8 | 6 | 19 |
| E179 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 8 | 3 | 6 | 17 |
| E180 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E181 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 3 | 6 | 4 | 13 |
| E182 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 9 | 9 | 4 | 22 |
| E183 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 6 | 8 | 6 | 20 |
| E184 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 9 | 3 | 3 | 15 |
| E185 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 4 | 8 | 4 | 16 |
| E186 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 9 | 4 | 6 | 19 |
| E187 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E188 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 6 | 8 | 4 | 18 |
| E189 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 10 | 9 | 4 | 23 |
| E190 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 6 | 5 | 6 | 17 |
| E191 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 9 | 4 | 3 | 16 |
| E192 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 7 | 9 | 24 |
| E193 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 8 | 8 | 2 | 18 |
| E194 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 8 | 1 | 17 |
| E195 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 8 | 4 | 20 |
| E196 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 6 | 8 | 5 | 19 |
| E197 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E198 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E199 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8 | 4 | 6 | 18 |
| E200 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 8 | 6 | 23 |
| E201 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 4 | 5 | 18 |
| E202 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 8 | 9 | 3 | 20 |
| E203 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 9 | 5 | 5 | 19 |
| E204 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 8 | 8 | 5 | 21 |
| E205 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 5 | 2 | 15 |
| E206 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E207 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E208 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 8 | 8 | 5 | 21 |
| E209 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 7 | 6 | 21 |
| E210 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 8 | 8 | 5 | 21 |
| E211 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 6 | 6 | 20 |
| E212 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 8 | 9 | 5 | 22 |
| E213 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 8 | 3 | 7 | 18 |
| E214 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| E215 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 3 | 1 | 12 |
| E216 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 8 | 1 | 12 |
| E217 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 6 | 9 | 23 |
| E218 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 4 | 0 | 12 |
| E219 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 9 | 7 | 7 | 23 |
| E220 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 8 | 8 | 7 | 23 |
| E221 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E222 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 5 | 8 | 7 | 20 |
| E223 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 8 | 9 | 26 |
| E224 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 7 | 8 | 7 | 22 |
| E225 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 9 | 9 | 7 | 25 |
| E226 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 5 | 9 | 22 |
| E227 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E228 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 8 | 8 | 3 | 19 |
| E229 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 3 | 8 | 6 | 17 |
| E230 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 5 | 2 | 7 | 14 |
| E231 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 4 | 5 | 2 | 11 |
| E232 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 9 | 9 | 23 |
| E233 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 6 | 8 | 8 | 22 |
| E234 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 8 | 0 | 12 |
| E235 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 5 | 8 | 6 | 19 |
| E236 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 6 | 8 | 17 |
| E237 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 7 | 8 | 8 | 23 |
| E238 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 8 | 9 | 20 |
| E239 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 8 | 8 | 21 |
| E240 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9 | 8 | 20 |
| E241 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 0 | 8 |
| E242 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E243 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 8 | 9 | 20 |
| E244 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 9 | 9 | 23 |
| E245 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 | 15 |
| E246 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 8 | 7 | 20 |
| E247 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 9 | 19 |
| E248 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 8 | 10 | 22 |
| E249 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 4 | 4 | 7 | 15 |
| E250 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 6 | 8 | 9 | 23 |
| E251 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 8 | 7 | 8 | 23 |
| E252 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 8 | 9 | 24 |
| E253 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 9 | 8 | 20 |
| E254 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 8 | 8 | 19 |
| E255 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 7 | 8 | 19 |
| E256 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 6 | 8 | 8 | 22 |
| E257 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 5 | 7 | 3 | 15 |
| E258 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8 | 5 | 15 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| E259 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 5 | 7 | 18 |
| E260 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 5 | 9 | 8 | 22 |
| E261 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 9 | 5 | 8 | 22 |
| E262 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 7 | 8 | 8 | 23 |
| E263 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 9 | 17 |
| E264 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 8 | 8 | 21 |
| E265 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 8 | 9 | 21 |
| E266 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 0 | 8 |
| E267 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E268 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 8 | 8 | 20 |
| E269 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 8 | 8 | 21 |
| E270 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 5 | 9 | 8 | 22 |
| E271 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 5 | 8 | 20 |
| E272 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E273 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 5 | 10 | 24 |
| E274 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E275 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E276 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 8 | 8 | 7 | 23 |
| E277 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 7 | 8 | 24 |
| E278 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 9 | 10 | 28 |
| E279 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 6 | 9 | 9 | 24 |
| E280 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 0 | 8 | 5 | 5 | 18 |
| E281 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E282 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 6 | 8 | 7 | 21 |
| E283 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E284 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 5 | 9 | 8 | 22 |
| E285 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 9 | 9 | 26 |
| E286 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 6 | 9 | 9 | 24 |
| E287 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E288 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 8 | 9 | 3 | 20 |
| E289 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 6 | 0 | 10 |
| E290 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 6 | 9 | 23 |
| E291 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 9 | 9 | 23 |
| E292 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 8 | 4 | 8 | 20 |
| E293 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 8 | 4 | 6 | 18 |
| E294 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 6 | 8 | 23 |
| E295 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 3 | 8 | 19 |
| E296 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 0 | 8 |
| E297 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 6 | 9 | 23 |
| E298 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 6 | 5 | 18 |
| E299 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 4 | 7 | 15 |
| E300 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 4 | 8 | 18 |
| E301 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 6 | 10 | 21 |
| E302 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 3 | 10 | 20 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| E303 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 0 | 8 | 9 | 5 | 22 |
| E304 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 2 | 9 | 19 |
| E305 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8 | 1 | 7 | 16 |
| E306 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 7 | 10 | 22 |
| E307 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 5 | 9 | 22 |
| E308 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E309 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 6 | 8 | 8 | 22 |
| E310 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 6 | 1 | 10 |
| E311 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 9 | 6 | 5 | 20 |
| E312 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 5 | 9 | 22 |
| E313 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 8 | 3 | 3 | 14 |
| E314 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 | 1 | 11 |
| E315 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 5 | 9 | 22 |
| E316 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 2 | 5 | 13 |
| E317 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 6 | 7 | 19 |
| E318 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 4 | 6 | 3 | 13 |
| E319 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 6 | 16 |
| E320 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 8 | 6 | 7 | 21 |
| E321 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 5 | 9 | 22 |
| E322 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E323 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 4 | 5 | 2 | 11 |
| E324 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 8 | 7 | 8 | 23 |
| E325 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 9 | 4 | 6 | 19 |
| E326 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 9 | 5 | 8 | 22 |
| E327 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 5 | 4 | 3 | 12 |
| E328 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 | 5 | 2 | 13 |
| E329 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 | 5 | 3 | 11 |
| E330 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 5 | 3 | 3 | 11 |
| E331 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 8 | 7 | 3 | 18 |
| E332 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 9 | 4 | 7 | 20 |
| E333 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 9 | 9 | 5 | 23 |
| E334 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 9 | 4 | 4 | 17 |
| E335 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 4 | 5 | 15 |
| E336 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 5 | 6 | 5 | 16 |
| E337 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 5 | 6 | 16 |
| E338 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 8 | 5 | 5 | 18 |
| E339 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 2 | 4 | 14 |
| E340 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 6 | 4 | 15 |
| E341 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8 | 4 | 5 | 17 |
| E342 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 5 | 5 | 6 | 16 |
| E343 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 3 | 5 | 16 |
| E344 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 7 | 4 | 16 |
| E345 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4 | 5 | 14 |
| E346 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 3 | 5 | 16 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| E347 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 8 | 5 | 6 | 19 |
| E348 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 5 | 4 | 2 | 11 |
| E349 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 | 5 | 13 |
| E350 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 4 | 5 | 16 |
| E351 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 5 | 12 |
| E352 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 3 | 3 | 4 | 10 |
| E353 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 11 |
| E354 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 7 | 5 | 5 | 17 |
| E355 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 4 | 6 | 15 |
| E356 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | 2 | 3 | 9 |
| E357 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 5 | 1 | 6 | 12 |
| E358 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 4 | 6 | 4 | 14 |
| E359 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 6 | 6 | 17 |
| E360 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 7 | 5 | 15 |
| E361 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 8 | 5 | 18 |
| E362 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 7 | 16 |
| E363 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 5 | 6 | 7 | 18 |
| E364 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E365 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 5 | 6 | 15 |
| E366 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 7 | 6 | 18 |
| E367 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 7 | 5 | 15 |
| E368 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 6 | 16 |
| E369 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 5 | 15 |
| E370 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 7 | 5 | 21 |

Data de la variable Y (generación de ideas de negocio)

| N° | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | D1 | D2 | D3 | VY |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| E1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 5 | 4 | 2 | 11 |
| E3 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 | 5 | 13 |
| E4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 4 | 5 | 16 |
| E5 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 5 | 12 |
| E6 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 3 | 3 | 4 | 10 |
| E7 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 5 | 11 |
| E8 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 7 | 5 | 5 | 17 |
| E9 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 4 | 6 | 15 |
| E10 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | 2 | 3 | 9 |
| E11 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 5 | 1 | 6 | 12 |
| E12 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 4 | 6 | 4 | 14 |
| E13 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 6 | 6 | 17 |
| E14 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 7 | 5 | 15 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| E15 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 8 | 6 | 19 |
| E16 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 7 | 16 |
| E17 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 5 | 6 | 7 | 18 |
| E18 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E19 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 5 | 6 | 15 |
| E20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 7 | 6 | 18 |
| E21 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 7 | 5 | 15 |
| E22 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 8 | 5 | 21 |
| E23 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 9 | 5 | 19 |
| E24 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 10 | 26 |
| E25 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E26 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 8 | 5 | 6 | 19 |
| E27 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 4 | 9 | 6 | 19 |
| E28 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 9 | 6 | 2 | 17 |
| E29 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 | 8 | 9 | 24 |
| E30 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 8 | 9 | 8 | 25 |
| E31 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 9 | 9 | 26 |
| E32 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 5 | 9 | 8 | 22 |
| E33 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 8 | 6 | 17 |
| E34 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E35 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 8 | 5 | 22 |
| E36 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 6 | 7 | 3 | 16 |
| E37 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 3 | 8 | 7 | 18 |
| E38 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 9 | 6 | 8 | 23 |
| E39 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 2 | 8 | 5 | 15 |
| E40 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 8 | 7 | 16 |
| E41 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 4 | 5 | 5 | 14 |
| E42 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E43 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 6 | 10 | 24 |
| E44 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E45 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 6 | 9 | 7 | 22 |
| E46 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 6 | 8 | 8 | 22 |
| E47 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 5 | 3 | 2 | 10 |
| E48 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E49 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 5 | 2 | 2 | 9 |
| E50 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E51 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 7 | 23 |
| E52 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E53 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 6 | 6 | 9 | 21 |
| E54 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 7 | 8 | 7 | 22 |
| E55 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 8 | 10 | 24 |
| E56 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 | 5 | 8 | 5 | 18 |
| E57 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 0 | 6 | 8 | 5 | 19 |
| E58 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 5 | 6 | 6 | 17 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|---|----|
| E59 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 7 | 8 | 8 | 23 |
| E60 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 5 | 5 | 15 |
| E61 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 4 | 8 | 8 | 20 |
| E62 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 9 | 8 | 8 | 25 |
| E63 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 7 | 7 |
| E64 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 7 | 2 | 7 | 16 |
| E65 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 | 2 | 2 | 0 | 9 | 1 | 6 | 16 |
| E66 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 4 | 3 | 7 |
| E67 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | 3 | 2 | 9 |
| E68 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 3 | 4 | 2 | 9 |
| E69 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 4 | 1 | 7 |
| E70 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 8 | 17 |
| E71 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 8 | 13 |
| E72 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 8 | 3 | 6 | 17 |
| E73 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 9 | 9 | 7 | 25 |
| E74 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 9 | 4 | 3 | 16 |
| E75 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 6 | 3 | 2 | 11 |
| E76 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 | 4 | 1 | 14 |
| E77 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 6 | 4 | 14 |
| E78 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 10 | 3 | 5 | 18 |
| E79 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 8 | 14 |
| E80 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 9 | 5 | 4 | 18 |
| E81 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 6 | 3 | 6 | 15 |
| E82 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 6 | 6 | 3 | 15 |
| E83 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 9 | 9 | 27 |
| E84 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 8 | 9 | 8 | 25 |
| E85 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 4 | 5 | 1 | 10 |
| E86 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 9 | 10 | 8 | 27 |
| E87 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 6 | 9 | 8 | 23 |
| E88 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 6 | 6 | 16 |
| E89 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 6 | 6 | 3 | 15 |
| E90 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 6 | 9 | 9 | 24 |
| E91 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | 4 | 2 | 10 |
| E92 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 1 | 9 |
| E93 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 6 | 4 | 16 |
| E94 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 3 | 3 | 5 | 11 |
| E95 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 4 | 8 | 21 |
| E96 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 6 | 8 | 16 |
| E97 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 6 | 6 | 13 |
| E98 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 6 | 14 |
| E99 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 14 |
| E100 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 8 | 6 | 3 | 17 |
| E101 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 8 | 3 | 5 | 16 |
| E102 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 6 | 9 | 5 | 20 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| E103 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 2 | 2 | 10 |
| E104 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 5 | 1 | 6 | 12 |
| E105 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 3 | 4 | 6 | 13 |
| E106 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 5 | 5 | 15 |
| E107 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 5 | 8 | 6 | 19 |
| E108 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 8 | 5 | 15 |
| E109 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E110 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 6 | 6 | 5 | 17 |
| E111 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 5 | 5 | 7 | 17 |
| E112 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 3 | 5 | 14 |
| E113 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 5 | 5 | 4 | 14 |
| E114 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 5 | 9 | 20 |
| E115 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 2 | 0 | 7 |
| E116 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 7 | 6 | 7 | 20 |
| E117 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 6 | 9 | 22 |
| E118 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 5 | 0 | 8 |
| E119 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 9 | 6 | 8 | 23 |
| E120 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 5 | 3 | 11 |
| E121 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 6 | 2 | 14 |
| E122 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 8 | 5 | 4 | 17 |
| E123 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 | 7 | 1 | 11 |
| E124 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 5 | 9 | 8 | 22 |
| E125 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 6 | 7 | 9 | 22 |
| E126 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 6 | 9 | 20 |
| E127 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 6 | 8 | 6 | 20 |
| E128 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 7 | 7 | 9 | 23 |
| E129 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 2 | 4 | 11 |
| E130 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 5 | 10 | 21 |
| E131 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 3 | 2 | 10 |
| E132 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 2 | 10 | 18 |
| E133 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 3 | 8 | 17 |
| E134 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 6 | 14 |
| E135 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 6 | 5 | 17 |
| E136 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 4 | 6 | 16 |
| E137 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 6 | 14 |
| E138 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 4 | 3 | 5 | 12 |
| E139 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 4 | 6 | 18 |
| E140 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 7 | 5 | 17 |
| E141 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 7 | 6 | 20 |
| E142 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 7 | 6 | 19 |
| E143 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 8 | 6 | 4 | 18 |
| E144 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 5 | 5 | 6 | 16 |
| E145 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 6 | 10 | 6 | 22 |
| E146 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 | 6 | 4 | 16 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|---|----|
| E147 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 6 | 6 | 4 | 16 |
| E148 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 6 | 6 | 8 | 20 |
| E149 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 6 | 10 | 5 | 21 |
| E150 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4 | 7 | 16 |
| E151 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 5 | 6 | 17 |
| E152 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 6 | 5 | 8 | 19 |
| E153 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 6 | 5 | 16 |
| E154 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 4 | 6 | 16 |
| E155 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 5 | 8 | 6 | 19 |
| E156 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 6 | 4 | 6 | 16 |
| E157 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E158 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 6 | 6 | 16 |
| E159 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 5 | 5 | 16 |
| E160 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 4 | 6 | 18 |
| E161 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 5 | 6 | 17 |
| E162 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 6 | 7 | 5 | 18 |
| E163 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 6 | 6 | 20 |
| E164 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 8 | 6 | 5 | 19 |
| E165 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 6 | 6 | 21 |
| E166 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 6 | 6 | 19 |
| E167 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 6 | 6 | 4 | 16 |
| E168 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 8 | 5 | 6 | 19 |
| E169 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 10 | 8 | 22 |
| E170 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E171 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E172 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 3 | 6 | 14 |
| E173 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 10 |
| E174 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 5 | 4 | 4 | 13 |
| E175 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 7 | 9 | 2 | 18 |
| E176 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 6 | 9 | 6 | 21 |
| E177 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 6 | 9 | 6 | 21 |
| E178 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 6 | 7 | 2 | 15 |
| E179 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 7 | 1 | 14 |
| E180 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 7 | 4 | 17 |
| E181 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 9 | 19 |
| E182 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 10 | 9 | 9 | 28 |
| E183 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 6 | 5 | 9 | 20 |
| E184 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6 | 2 | 7 | 15 |
| E185 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 7 | 13 |
| E186 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 8 | 7 | 16 |
| E187 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 4 | 3 | 5 | 12 |
| E188 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 9 | 8 | 9 | 26 |
| E189 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 6 | 7 | 22 |
| E190 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 | 4 | 2 | 15 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| E191 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 7 | 8 | 9 | 24 |
| E192 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 9 | 5 | 21 |
| E193 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 7 | 5 | 7 | 19 |
| E194 | 2 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 4 | 8 | 17 |
| E195 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 9 | 9 | 8 | 26 |
| E196 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 5 | 8 | 8 | 21 |
| E197 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 8 |
| E198 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 7 | 9 | 24 |
| E199 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9 | 10 | 22 |
| E200 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 6 | 9 | 20 |
| E201 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 8 | 8 | 19 |
| E202 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 6 | 9 | 23 |
| E203 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 6 | 5 | 9 | 20 |
| E204 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 9 | 3 | 8 | 20 |
| E205 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 8 | 0 | 12 |
| E206 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E207 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 0 | 3 | 4 | 6 | 13 |
| E208 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 6 | 9 | 24 |
| E209 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 9 | 16 |
| E210 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 10 | 26 |
| E211 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 8 | 3 | 8 | 19 |
| E212 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 8 | 8 | 19 |
| E213 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 8 | 14 |
| E214 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E215 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 8 | 8 | 19 |
| E216 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 9 | 20 |
| E217 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 5 | 5 | 13 |
| E218 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 3 | 7 | 14 |
| E219 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 8 | 8 | 22 |
| E220 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 9 | 8 | 21 |
| E221 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 6 | 0 | 10 |
| E222 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 8 | 9 | 20 |
| E223 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 4 | 5 | 6 | 15 |
| E224 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 8 | 16 |
| E225 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 4 | 8 | 20 |
| E226 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 5 | 4 | 3 | 12 |
| E227 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 8 | 15 |
| E228 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 4 | 6 | 18 |
| E229 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 8 | 4 | 4 | 16 |
| E230 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 8 | 4 | 7 | 19 |
| E231 | 1 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 4 | 4 | 3 | 11 |
| E232 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 8 | 9 | 8 | 25 |
| E233 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 5 | 8 | 15 |
| E234 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 5 | 6 | 20 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|----|
| E235 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 8 | 5 | 6 | 19 |
| E236 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 3 | 5 | 17 |
| E237 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 4 | 5 | 17 |
| E238 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 8 | 3 | 4 | 15 |
| E239 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 3 | 5 | 16 |
| E240 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 10 | 4 | 7 | 21 |
| E241 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E242 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 4 | 6 | 5 | 15 |
| E243 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 9 | 9 | 26 |
| E244 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 7 | 5 | 17 |
| E245 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 9 | 9 | 8 | 26 |
| E246 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 5 | 2 | 2 | 9 |
| E247 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8 | 9 | 7 | 24 |
| E248 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 5 | 5 | 13 |
| E249 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 3 | 6 | 18 |
| E250 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 5 | 7 | 16 |
| E251 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E252 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 9 | 8 | 6 | 23 |
| E253 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 7 | 8 | 24 |
| E254 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 6 | 9 | 8 | 23 |
| E255 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 6 | 5 | 16 |
| E256 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 9 | 8 | 25 |
| E257 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 4 | 1 | 12 |
| E258 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 9 | 9 | 26 |
| E259 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 3 | 8 | 2 | 13 |
| E260 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 6 | 5 | 16 |
| E261 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 6 | 6 | 15 |
| E262 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 7 | 6 | 5 | 18 |
| E263 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 9 | 9 | 23 |
| E264 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E265 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E266 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E267 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 8 | 8 | 21 |
| E268 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 6 | 5 | 16 |
| E269 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E270 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 9 | 8 | 21 |
| E271 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 8 | 9 | 6 | 23 |
| E272 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 8 | 9 | 8 | 25 |
| E273 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 7 | 5 | 16 |
| E274 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 8 | 8 | 5 | 21 |
| E275 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 8 | 5 | 7 | 20 |
| E276 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 5 | 8 | 7 | 20 |
| E277 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 6 | 8 | 8 | 22 |
| E278 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 9 | 6 | 7 | 22 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| E279 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 9 | 8 | 8 | 25 |
| E280 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 5 | 9 | 23 |
| E281 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 5 | 9 | 19 |
| E282 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 7 | 0 | 15 |
| E283 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 7 | 9 | 24 |
| E284 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E285 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 7 | 9 | 24 |
| E286 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 7 | 8 | 9 | 24 |
| E287 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E288 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 9 |
| E289 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 8 | 8 | 8 | 24 |
| E290 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E291 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 9 | 10 | 23 |
| E292 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E293 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 8 | 18 |
| E294 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 6 | 5 | 10 | 21 |
| E295 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 9 | 10 | 23 |
| E296 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 7 | 0 | 15 |
| E297 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 6 | 9 | 8 | 23 |
| E298 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 8 | 0 | 12 |
| E299 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 8 | 9 | 22 |
| E300 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 8 | 0 | 16 |
| E301 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 3 | 0 | 7 |
| E302 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 5 | 8 | 21 |
| E303 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 9 | 17 |
| E304 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 9 | 19 |
| E305 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 8 | 6 | 8 | 22 |
| E306 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 4 | 0 | 9 |
| E307 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 8 | 5 | 9 | 22 |
| E308 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 3 | 0 | 9 |
| E309 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 7 | 5 | 17 |
| E310 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 7 | 3 | 3 | 13 |
| E311 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 8 | 5 | 2 | 15 |
| E312 | 0 | 2 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 5 | 3 | 2 | 10 |
| E313 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 9 | 4 | 9 | 22 |
| E314 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 5 | 0 | 11 |
| E315 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 3 | 9 | 20 |
| E316 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 9 | 5 | 8 | 22 |
| E317 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 8 | 5 | 8 | 21 |
| E318 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 9 | 5 | 8 | 22 |
| E319 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 | 5 | 9 | 21 |
| E320 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 | 4 | 12 |
| E321 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 8 | 4 | 9 | 21 |
| E322 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 7 | 6 | 8 | 21 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| E323 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 8 | 0 | 16 |
| E324 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 7 | 0 | 13 |
| E325 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 8 | 3 | 3 | 14 |
| E326 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 4 | 3 | 4 | 11 |
| E327 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 5 | 4 | 3 | 12 |
| E328 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 6 | 3 | 11 |
| E329 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 2 | 9 | 5 | 4 | 18 |
| E330 | 0 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 6 | 2 | 3 | 11 |
| E331 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | 6 | 3 | 13 |
| E332 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 3 | 5 | 4 | 12 |
| E333 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 8 | 9 | 7 | 24 |
| E334 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 7 | 1 | 12 |
| E335 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 5 | 3 | 4 | 12 |
| E336 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 8 | 5 | 4 | 17 |
| E337 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 8 | 4 | 3 | 15 |
| E338 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 6 | 8 | 18 |
| E339 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 5 | 5 | 18 |
| E340 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4 | 6 | 15 |
| E341 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 1 | 2 | 2 | 8 | 7 | 7 | 22 |
| E342 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 8 | 5 | 7 | 20 |
| E343 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 7 | 6 | 15 |
| E344 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E345 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 9 | 9 | 26 |
| E346 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 8 | 8 | 9 | 25 |
| E347 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 8 | 8 | 7 | 23 |
| E348 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 | 1 | 7 |
| E349 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 9 | 9 | 6 | 24 |
| E350 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 9 | 7 | 22 |
| E351 | 2 | 2 | 2 | 2 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 8 | 6 | 7 | 21 |
| E352 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 9 | 8 | 8 | 25 |
| E353 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 8 | 6 | 23 |
| E354 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 9 | 6 | 6 | 21 |
| E355 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 7 | 8 | 7 | 22 |
| E356 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 8 | 5 | 3 | 16 |
| E357 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 5 | 5 | 3 | 13 |
| E358 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8 | 8 | 6 | 22 |
| E359 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 | 2 | 6 |
| E360 | 0 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 6 | 6 | 6 | 18 |
| E361 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 8 | 9 | 6 | 23 |
| E362 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 6 | 5 | 16 |
| E363 | 0 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5 | 8 | 4 | 17 |
| E364 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 7 | 8 | 3 | 18 |
| E365 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 7 | 8 | 8 | 23 |
| E366 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 8 | 8 | 8 | 24 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| E367 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 7 | 5 | 4 | 16 |
| E368 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 7 | 5 | 4 | 16 |
| E369 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 6 | 6 | 2 | 14 |
| E370 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 | 8 | 7 | 22 |

VALIDACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACION

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: *Alcázar Nuarcaya, Michael Vladimir*
- 1.2 Grado académico: *Maestría en Administración*
- 1.3 Cargo e institución donde labora: *Universidad Nacional San Luis Gonzaga*
- 1.4 Título de la Investigación: *Cultura, Emprendedora y la Generación de Ideas de Negocio en los Jóvenes del Distrito de La Tronquera, Ica, 2020*
- 1.5 Autor del instrumento: *Luis Felipe Geldres Alva*
- 1.6 Licenciatura/Maestría/Doctorado: *Licenciado*
- 1.7 Nombre del instrumento: *Cuestionario de cultura emprendedora y generación de ideas de negocio*

| INDICADORES | CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS | VALORACIÓN | | | | |
|-------------------------|---|---------------------|-------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| | | Deficiente 0-20% | Regular 21-40% | Bueno 41-60% | Muy Bueno 61-80% | Excelente 81-100% |
| 1. CLARIDAD | Está formulado con lenguaje apropiado. | | | | | 95 |
| 2. OBJETIVIDAD | Está expresado en conductas observables. | | | | | 95 |
| 3. ACTUALIDAD | Adecuado al alcance de ciencia y tecnología. | | | | | 98 |
| 4. ORGANIZACIÓN | Existe una organización lógica. | | | | | 96 |
| 5. SUFICIENCIA | Comprende los aspectos de cantidad y calidad. | | | | | 95 |
| 6. INTENCIONALIDAD | Adecuado para valorar aspectos del estudio. | | | | | 96 |
| 7. CONSISTENCIA | Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio. | | | | | 96 |
| 8. COHERENCIA | Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables. | | | | | 92 |
| 9. METODOLOGIA | La estrategia responde al propósito del estudio. | | | | | 98 |
| 10. CONVENIENCIA | Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías. | | | | | 96 |
| SUB TOTAL | | | | | | 962 |
| TOTAL (PROMEDIO) | | | | | | 96.2 |

VALORACION CUANTITATIVA (Total x 0.20): *19.24*
 VALORACION CUALITATIVA: *Diecinueve con veinticuatro*
 OPINIÓN DE APLICABILIDAD: *Válido*

Lugar y fecha: *Ica, 10 Septiembre, 2020*

Posfirma: *Alcázar Nuarcaya Michael*
 DNI: *28459418*

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO
I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: *Hinojosa Alarcón Karina Lucía*
- 1.2 Grado académico: *Magister en Administración estratégica de Negocios*
- 1.3 Cargo e institución donde labora: *Universidad José F. Sánchez Lamón "Asistente"*
- 1.4 Título de la Investigación: *"Cultura emprendedora y la generación de Ideas de negocios en los Jóvenes del Distrito de la Tinguiño Ica, 2020"*
- 1.5 Autor del instrumento: *Bach. Luis Felipe Maldres Alva*
- 1.6 Licenciatura/Maestría/Doctorado: *Licenciado*
- 1.7 Nombre del instrumento: *Cuestionario de cultura emprendedora y generación de Ideas de negocio*

| INDICADORES | CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS | Deficiente 0-20% | Regular 21-40% | Bueno 41-60% | Muy Bueno 61-80% | Excelente 81-100% |
|--------------------|---|------------------|----------------|--------------|------------------|-------------------|
| 1. CLARIDAD | Está formulado con lenguaje apropiado. | | | | | 94 |
| 2. OBJETIVIDAD | Está expresado en conductas observables. | | | | | 93 |
| 3. ACTUALIDAD | Adecuado al alcance de ciencia y tecnología. | | | | | 95 |
| 4. ORGANIZACIÓN | Existe una organización lógica. | | | | | 96 |
| 5. SUFICIENCIA | Comprende los aspectos de cantidad y calidad. | | | | | 95 |
| 6. INTENCIONALIDAD | Adecuado para valorar aspectos del estudio. | | | | | 95 |
| 7. CONSISTENCIA | Basados en aspectos Teóricos-Científicos y del tema de estudio. | | | | | 96 |
| 8. COHERENCIA | Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables. | | | | | 96 |
| 9. METODOLOGIA | La estrategia responde al propósito del estudio. | | | | | 95 |
| 10. CONVENIENCIA | Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías. | | | | | 93 |
| SUB TOTAL | | | | | | 94.8 |
| TOTAL (PROMEDIO) | | | | | | 94.8 |

VALORACION CUANTITATIVA (Total x 0.20): *18.96*

VALORACION CUALITATIVA: *Dieciocho con noventa y seis*

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: *Válido*

Lugar y fecha: *Ica, 15 de Setiembre, 2020*

Karina Hinojosa A
Posfirma: *Hinojosa Alarcón Karina*
DNI: *421420130*