PRINCIPALES MOMENTOS DEL PROCESO DE INVESTIGACION

TEMA 4

1. Planteamiento del problema.
2. Marco teórico.
3. Formulación de hipótesis y variables.
4. Comprobación de hipótesis.
5. Análisis e informe de resultados.

NUEVAS IDEAS

Paso 1.
Concebir la idea a investigar

Paso 2.
Plantear el problema de investigación:
-Establecer objetivos de investigación.
-Desarrollar las preguntas de investigación.
-Justificar la investigación y su viabilidad

Paso 3.
Elaborar el marco teórico:
-Revisión de la literatura
-Detección de la literatura
-Obtención de la literatura
-Consulta de la literatura
-Extracción y recopilación de la información de interés.
-Construcción del marco teórico

Paso 4
Definir si la investigación se inicia como exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa y hasta que nivel llegara

Paso 5
Establecer la hipótesis:
-Detectar las variables
-Definir conceptualmente las variables
-Definir operacionalmente las variables

Paso 6
Seleccionar el diseño apropiado de investigación:
Diseño experimental, pre experimental o cuasiexperimental
Diseño no experimental

Paso 7
Selección de la muestra:
-Determinar el universo
-Extraer la muestra

Paso 8
Recolección de datos:
-Elaborar el instrumento de medición y aplicarlo
-Calcular validez y confiabilidad del instrumento de medición.
-Codificar los datos
-Crear un archivo que contenga los datos

Paso 9
Analizar los datos:
-Seleccionar las pruebas estadísticas
-Elaborar el problema de análisis
-Realizar el análisis.

Paso 10
Presentar los resultados:
-Elaborar el reporte de investigación
-Presentar el reporte de investigación

NUEVOS CONOCIMIENTOS

MOMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE INVESTIGACION ENFOQUE LINEAL (Tradicional)

- **PROBLEMA**
- **OBJETIVOS**
- **HIPOTESIS**
- **FUNDAMENTACION TEORICA**

→

- **ESTRATEGIA METODOLOGICA**
- **ELECCION Y DISEÑO DE TECNICAS DE INSTRUMENTOS**

↓

APLICACIÓN RECOGIDA DE LA INFORMACION
PROCESAMIENTO DE LA INFORMACION

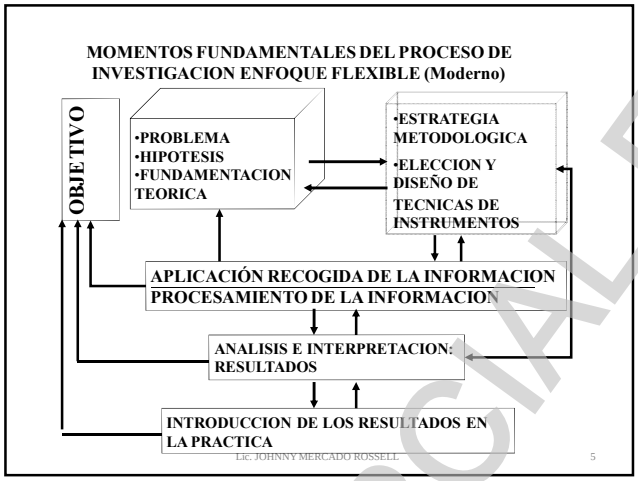
↓

ANALISIS E INTERPRETACION: RESULTADOS

↓

INTRODUCCION DE LOS RESULTADOS EN LA PRACTICA

ING COMERCIAL F.C.E.F.A
Nitro PDF Trial
www.nitropdf.com



ING. COMERCIAL F.C.E.F.A
Nitro PDF Trial
www.nitropdf.com