

Resultados de la implementación de recursos multimedia, material pedagógico en varios idiomas, software para elaboración de plan de negocios, juegos para el desarrollo de capacidades emprendedoras: programa escuelas emprendedoras Perú.

Guido Sánchez Yábar¹

Resumen

Gracias a la colaboración del EmpeundeUP, Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico, el PUCP Virtual (Dirección de educación virtual de la Pontificia Universidad Católica del Perú) y, el apoyo financiero del FINCYT (Fondo para la Innovación para la Ciencia y Tecnología) es que SYSA Cultura emprendedora ha logrado los siguientes RECURSOS PARA TRABAJO EN AULA; para el desarrollo de capacidades emprendedoras en estudiantes del nivel secundario entre los 11 y 18 años.

- Libros mejorados por el EmpeundeUP para los escolares. Contamos con versiones en inglés, portugués y quechua. También están digitalizados.
- Cuadernos de trabajo para los alumnos.
- Software amigable para desarrollar plan de negocios.
- Recurso multimedia para la capacitación de los estudiantes, con el apoyo de la PUCP Virtual.
- Desafío emprendedor (video juego) para el desarrollo 5 capacidades emprendedoras.
- Actividades de aprendizaje complementarias: “expoferias”, desafíos, concursos y otros.

El presente trabajo explica el proceso y los resultados de la implementación del programa escuelas emprendedoras en Perú y, específicamente, la pertinencia y validez de los materiales para trabajo en aula. De la encuesta realizada, a los docentes, sobre la pertinencia y utilidad de los materiales la satisfacción es más que buena. Sin embargo, es necesario y recomendable que los docentes tengan más tiempo para implementar el programa en sus escuelas y podemos realizar un estudio de impacto.

Palabras clave: emprendimiento, cultura emprendedora, multimedia, TICs, material pedagógico

¹ Economista y docente de la Universidad el Pacifico. Fundador de SYSA Cultura emprendedora. Autor de libros sobre cultura emprendedora y gestión empresarial. sysaperu@yahoo.com www.culturaemprendedora.com

1. ANTECEDENTES

Escuelas emprendedoras es un programa de desarrollo de capacidades emprendedoras implementado en instituciones educativas peruanas en el nivel secundario, públicas y privadas. Actualmente operando en todas las regiones del país y, en el caso de las escuelas pública, gracias al aporte que han venido brindando en estos años la empresa privada, la Universidad del Pacífico, El Empeñe UP de la misma universidad, el PUCP Virtual de la Pontificia Universidad Católica del Perú, el Fondo de Innovación de Ciencia y Tecnología – FINCYT.

El programa consiste en apoyar a las escuelas y docentes para que puedan aprovechar de la manera más efectiva las horas del área de educación para el trabajo. Para ello se ha preparado un programa de capacitación docente y materiales de trabajo en aula.

A modo de sustento podemos decir que en todos los niveles de educación se nos prepara para el trabajo dependiente. Sin embargo, cada vez menos personas dependen de un salario. De allí los fenómenos del autoempleo, la informalidad, el subempleo y el desempleo. Son cada vez más las personas que buscan o se ven “obligadas” a desarrollar actividades por cuenta propia. La educación, entonces, tiene que orientar, sino además entrenar, a las personas para el trabajo independiente.

La idea es contribuir con la calidad de vida de los postescolares. Para ello es que podemos explicar mediante los dos gráficos siguientes la problemática de los jóvenes y cómo esperamos abordar el tema.

Gráfico 1. Árbol de problemas

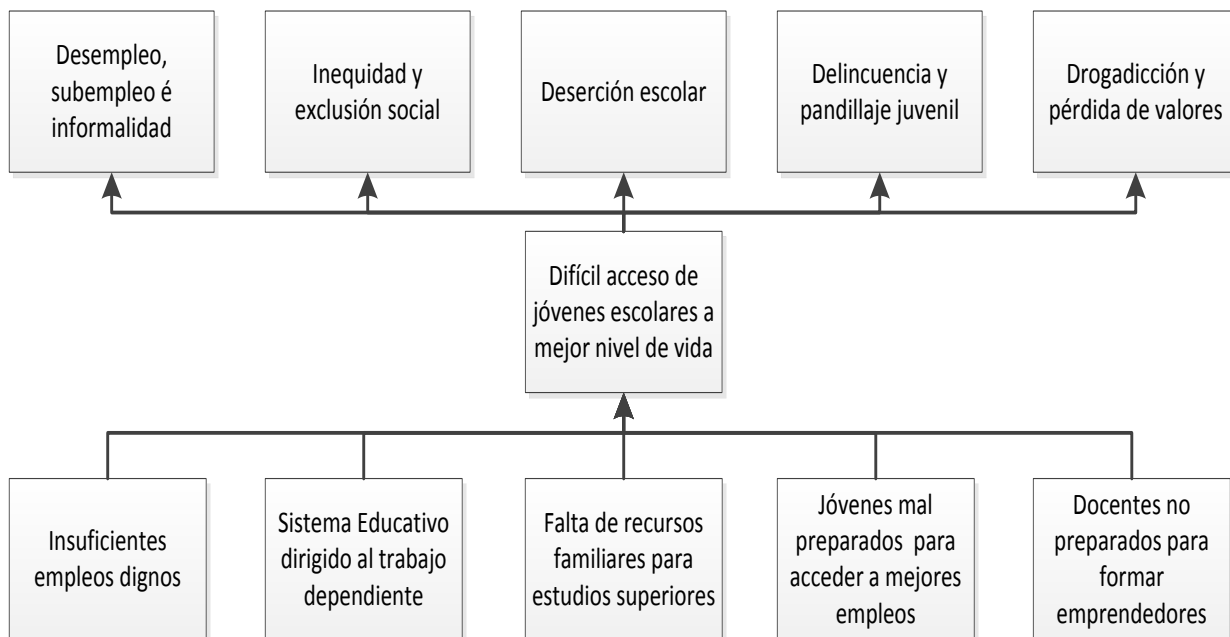


Gráfico 2. Diagnóstico de Involucrados

Grupos involucrados	Problemas	Intereses	Estrategias	Acuerdos y compromisos
ALUMNOS	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pocas opciones laborales al finalizar sus estudios en el colegio. ▶ Escasa preparación para conseguir un empleo digno. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Mejorar las opciones laborales adicionales al empleo: El trabajo independiente, el autoempleo y el emprendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Aprovechar las horas asignadas al área. ▶ Dotar de material pedagógico adecuado para los alumnos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Desarrollar actividades extracurriculares que permitan el desarrollo de las capacidades emprendedoras.
DOCENTES	<ul style="list-style-type: none"> ▶ No tienen material de referencia para el dictado del curso. ▶ No manejan contenidos, estrategias y métodos para la enseñanza del curso de gestión empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Conocer contenidos, estrategias y métodos para desarrollar capacidades emprendedoras. ▶ Contar con material apropiado para el docente y los alumnos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Dotar a los profesores del área de los cinco grados del nivel secundario con material de referencia y consulta. ▶ Dotar de material pedagógico al docente. ▶ Capacitación de docentes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Participar en las capacitaciones. ▶ Transmitir capacidades emprendedoras adquiridas a los alumnos.
PADRES DE FAMILIA	<ul style="list-style-type: none"> ▶ No todos sus hijos accederán a la educación superior. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Quieren contar con más opciones laborales para sus hijos. ▶ Están interesados en preparar a sus hijos para dejarles sus negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Involucrar a los padres en la educación para el autoempleo y el emprendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Apoyo en las actividades extracurriculares relacionadas al desarrollo del curso de Gestión Empresarial.

Ante esta situación es que se abordó el apoyo al programa de escuelas emprendedoras desde dos aspectos: capacitación a docentes y dotación de recursos pedagógicos para el trabajo en aula.

En este trabajo explicaremos los resultados de la dotación de material pedagógico para el trabajo en aula.

La primera demanda, de los docentes de las escuelas privadas, surge por qué no tenían contenidos organizados para el dictado del curso. Es por ello que nos sugieren prepara un texto con un cuaderno de trabajo y un conjunto de vídeos que expliquen el proceso emprendedor.

El siguiente año y, gracias al apoyo de la empresa privada es que se incorporan escuelas públicas, nos solicitan preparar material para los demás grados de secundaria. Luego les interesa un programa de formación de formadores.

Finalmente, los docentes, nos manifiestan que existen algunos temas que les es difícil explicar y se nos ocurre construir un entorno virtual y recursos multimedia para que ellos puedan utilizarlos como elemento de apoyo en el dictado de clases.

El programa Escuelas Emprendedoras desde sus inicios en el 2011 hasta la fecha muestra los siguientes resultados:

Cuadro 1. Resultados del programa escuelas emprendedoras

ACTIVIDADES	TOTAL
COLEGIOS ATENDIDOS A NIVEL NACIONAL	322
DOCENTES CAPACITADOS CON EL PROGRAMA	1704
ALUMNOS BENEFICIADOS CON EL PROGRAMA	312543
TALLERES DICTADOS CON EL PROGRAMA	224
HORAS DE CAPACITACIÓN DICTADAS CON EL PROGRAMA	1792

2. EL PROGRAMA, LOS RECURSOS MULTIMEDIA Y MATERIAL PEDAGOGICO

El objetivo del programa es el desarrollo de capacidades emprendedoras en los estudiantes de los cinco grados de educación secundaria mediante el curso “Educación para el trabajo” o “Gestión Empresarial”. La oferta para la mejor enseñanza del curso, consiste en brindar óptimas herramientas para el alumno; debido a que los materiales de referencia para el dictado del curso son mínimos e insuficientes. Sin embargo, con el material pedagógico diseñado por el curso de Educación Emprendedora, los alumnos tendrán al menos un cuaderno de trabajo para cada uno, y libros de consulta en sus bibliotecas que serán usados en cada clase. En el mejor de los casos, cada uno de los estudiantes tendrá libro, cuaderno de trabajo y CD; dependiendo de lo que se acuerde con la empresa asociada.

Estos materiales los tenemos en digital y se venden en librerías como Amazon y otras. Por otro lado esta traducidos a los idiomas Inglés, Portugués, Quechua y, por supuesto, en Español. Todos cumplen los estándares internacionales de calidad y están validados por el EmpeñeUP de la Universidad del Pacífico.

Además, se le ofrece al docente materiales que le ayudarán en su enseñanza: manual para el docente, maletín con juegos interactivos y banners con el fin de facilitar el aprendizaje de los libros a través de métodos didácticos.

Finalmente y como recurso en experimentación contamos con material multimedia: vídeos animados, juegos multimedia, plataforma virtual. Todos ellos construidos como material pedagógico complementario para que el docente use en el dictado de sus sesiones. Se han priorizado temas que para el docente resultan complicados y tediosos de enseñar.

2.1 MATERIAL PEDAGÓGICO

El material pedagógico consta de tres libros, dos cuadernos de trabajo y un CD conteniendo un software amigable para desarrollar el Plan de Negocios.

La siguiente es la estructura general de contenidos para los 5 grados de educación secundaria y en cada caso presentamos el material pedagógico que acompaña al docente en su trabajo en aula.

LA OPORTUNIDAD

Primer grado de secundaria

Unidad didáctica: EL EMPRESARIO

Unidad 1. El empresario

Unidad 2. Los factores de éxito de los empresarios

Unidad 3. ¿Qué hacen los empresarios?

Unidad 4. En busca de la libertad

Unidad didáctica: DEFINIENDO EL MERCADO

Unidad 5. El mercado, los consumidores y los clientes

Unidad 6. El precio, la distribución y la promoción

Unidad 7. La competencia

Unidad 8. Determinación del mercado del proyecto

Unidad 9. La meta del negocio



EL EMPRESARIO Y LA EMPRESA

Segundo grado de secundaria

Unidad didáctica: IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Unidad 10. La idea de negocio

Unidad 11. Los sectores productivos: agropecuario, agrícola y agroindustria

Unidad 12. Los sectores productivos: artesanías, manualidades y manufactureras

Unidad 13. Los sectores productivos: actividades de servicios y comercio

Unidad 14. Definiendo mi producto

Unidad didáctica: CONOCIENDO LA EMPRESA

Unidad 15. Las personas “naturales” con negocio



MERCADOTECNIA

Tercer grado de secundaria

Unidad didáctica MARKETEANDO: MI PLAN DE MARKETING

Unidad 1. La voz del mercado

Unidad 2. El mercadeo

Unidad 3. La clientela

LA ESTRATEGIA DE COMPETENCIA.

Unidad 4. La competencia

Unidad 5. El precio

Unidad 6. El producto

SI NO NOS ESFORZAMOS EN VENDER, NO VENDEREMOS.

Unidad 7. La distribución

Unidad 8. Cómo hacer conocido nuestro producto: la comunicación

Unidad 9. La técnica de ventas

Unidad 10. La atención al cliente

Unidad 11. La planificación comercial

EL PLAN DE MARKETING.

Unidad 12. El plan de marketing

Unidad 13. El proceso emprendedor

Unidad 14. El plan de comercio exterior



MI PLAN DE NEGOCIOS

Cuarto grado de secundaria

Unidad didáctica: DEFINIENDO EL NEGOCIO

Unidad 1. Descripción del producto o servicio. Visión, misión y objetivos del negocio. Estructura organizacional

MERCADO.

Unidad 2. Entorno, mercado consumidor.

Unidad 3. Mercado competidor, estrategias.

Unidad 4. Mercado proveedor, mercado distribuidor, mercado externo



MI PLAN DE NEGOCIOS

Quinto grado de secundaria

Unidad didáctica: ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN

Unidad 5. Los proceso de producción y entrega del servicio.

ANÁLISIS ECONÓMICO.

Unidad 6. Inversión en activos fijos. Inversión en capital de trabajo

Unidad 7. Cálculo de egresos. Costo unitario

Unidad 8. Precio de venta. Punto de equilibrio

PROYECCION DE VENTAS Y COSTOS

Unidad 9. Proyección de ingresos y costos

Unidad 10. Flujo de caja económico

ANÁLISIS FINANCIERO.

Unidad 11. Análisis de las condiciones de financiamiento.

Flujo de caja de financiamiento neto

Unidad 12. Indicadores de rentabilidad. Análisis de sensibilidad

MOELO DE NEGOCIO CANVAS.

Unidad 13. Modelo de negocio CANVAS

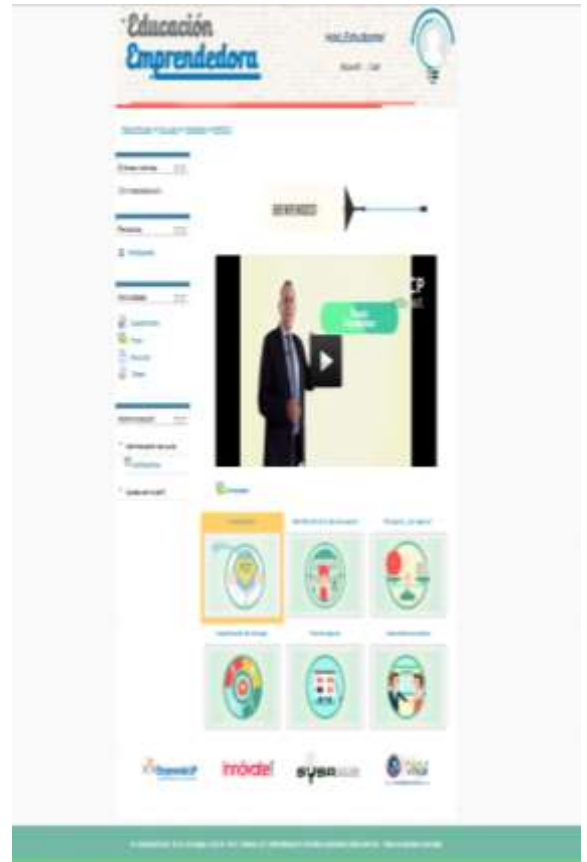
Unidad didáctica: CONOCIENDO LA EMPRESA

Unidad 14. Las Sociedades

Unidad 15. Los Impuestos

Unidad 16. Los comprobantes de pago

Unidad 17. Las formas de contratación del personal



2.2 RECURSOS MULTIMEDIA.

Para la construcción de los recursos multimedia se ha hecho una selección de los principales temas han sido seleccionados para que se complementen con los libros textos que utilizan los docentes.

Se pretende estimular en los estudiantes un mayor contacto con estos temas a través del uso de las TIC.

A continuación se presenta un cuadro con una propuesta de recursos a elaborar para cada uno de los temas seleccionados, así como la intencionalidad y posibles puntos que se abordarían en ellos.

Se preparó un entorno basado en Moodle 2.x, especialmente diseñado con la línea gráfica utilizada en los libros textos del programa, de tal manera que los docentes puedan incorporar en su propia aula las actividades de aprendizaje que considere necesario.

Se han habilitado un estimado de 6 aulas, 5 de ellas serán iguales y estarán destinadas para que el docente pueda trabajar con su grupo de alumnos; y 1 aula para que SYSA pueda capacitar a los docentes.

La plataforma está alojada en servidores de la nube (Amazon).

A continuación se presenta los contenidos y descripción de los recursos multimedia y que son apoyo para que el docente trabaje los diferentes temas con sus alumnos. Los libros, cuadernos de trabajo y recursos multimedia se complementan.

Grafico 3. Contenidos y descripción de los recursos multimedia.

Intencionalidad del recurso	Contenido propuesto	Descripción del recurso
<p>El empresario</p> <p>Los participantes podrán identificar las principales características que tienen los emprendedores.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buscar oportunidad y tener iniciativa. 2. Ser persistente. 3. Ser fiel al cumplimiento del Contrato de Trabajo. 4. Demanda por Eficiencia y Calidad. 5. Correr riesgos Calculados. 6. Fijar Metas. 7. Buscar y Conseguir Información. 8. Planificar y hacer Seguimiento Sistemático. 9. Ser persuasivo y crear redes de apoyo. 10. Tener Auto-Confianza y ser Independiente. 	<p>1 Sesión virtual motivadora:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PPT con audio, hipervínculo a videos de Guido Sánchez y otros disponibles en internet. • Incluye un juego interactivo que permita identificar cuáles son las características de un emprendedor. Se podría hacer un caso en el que se muestre a dos personajes (tipo comic) • Incluye locución (2 páginas A4)

<p>Ideación. Los participantes se ejercitarán en la elaboración de una lluvia de ideas y en la puntuación de cada una de ellas, para finalmente seleccionar las que obtienen mayor puntaje.</p>	<p>Modelo de identificación de ideas de negocio Metodología Macrofiltro / microfiltro Análisis FODA</p>	<p>1 Recurso multimedia que oriente a cómo proponer ideas, de acuerdo a los diversos sectores o giros de negocio (plantilla interactiva).</p> <p>1 Aplicativo interactivo simple para que cada participante pueda evaluar sus propias ideas (tipo encuesta)</p> <p>En la plataforma se sugiere habilitar un espacio para que el grupo pueda realizar una lluvia de idea, y en base a ello poder enriquecer sus ideas personales</p>
<p>Costos, punto de equilibrio y precio. Los participantes identificarán la importancia de identificar correctamente los costos de su propuesta de negocio para identificar el punto de equilibrio, y de esta manera cuente con herramientas para una mejor estimación del precio de venta.</p>	<p>Punto de equilibrio Margen de contribución Costos fijos y variables Costo total y unitario Fijación de precio</p>	<p>1 Animación que permita a los participantes comprender el concepto de punto de equilibrio y como fijar el precio de los productos a desarrollar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incluye un juego interactivo para verificar la comprensión de los conceptos. • Incluye locución (2 páginas)
<p>Modelo de negocios. CANVAS Los participantes se ejercitarán en la identificación de su propuesta de valor para las tres ideas de negocio que han sido mejor puntuadas.</p>	<p>Modelo de negocios de Osterwalder y Pigneur</p>	<p>1 Recurso multimedia que explique a los participantes como elaborar el CANVAS (animación con un panel y post-it de hasta 3 colores).</p> <p>Proponer al participante diversos recursos para que puedan elaborar un lienzo en el que pueda incluir y diferenciar su propuesta de valor para cada una de las ideas de negocio, y pueda compartirla con su profesor y compañeros.</p>
<p>PLAN DE NEGOCIOS Los participantes aprenderán a usar el software para elaborar el Plan de Negocios</p>	<p>Partes del plan de negocio Uso del software</p>	<p>1 Recurso multimedia que permita al participante reconocer los principales aspectos que debe tener para elaborar el plan de negocio antes de empezar a usar el software disponible.</p> <p>¿Los participantes deben tener acceso al software desde la plataforma?</p>

<p>Formalización Los participantes conocerán los requisitos y pasos que deben seguir para formalizar su negocio.</p>	<p>Las personas naturales con negocio Las personas jurídicas Tramites según tipo de negocios La responsabilidad de los empresarios Los impuestos El régimen único simplificado El régimen especial El régimen general Aspectos laborales Modalidades de contratos</p>	<p>3 Sesiones virtuales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicando los requisitos y procesos para formalizarse. • Impuestos • Aspectos laborales <p>Debe tener acceso (hipervínculo) a las distintas entidades a las que debe acudir para cumplir con el proceso de formalización.</p>
---	--	--

3. EVALUACIÓN Y CONCLUSIONES

3.1 Sostenibilidad y equipo

El programa Educación Emprendedora es sostenible, en primer lugar porque el proyecto se trabaja como apoyo al curso “Educación para el trabajo”, el cual es requisito curricular en toda institución educativa peruana.

Además, los materiales quedan en el colegio, los docentes ya están capacitados y los cuadernos de trabajo del alumno están colgados en la web. De esa manera el centro educativo no es dependiente del material, ni del programa.

En nuestro sitio web, la descarga del cuaderno de trabajo es gratuita lo que permite que los alumnos tengan material disponible para el desarrollo de los cursos sin necesidad de comprarlo. No obstante, si se requiere de apoyo adicional, las mismas instituciones pueden contactarse con nosotros.

El proyecto se mantendrá en el tiempo en términos sociales, debido a que el objetivo del programa no es finito, ya que la mejora de la educación está en constante desarrollo. Existe una gran tasa de población estudiantil en el Perú y lo que se busca es llegar a todas las instituciones educativas.

Según la información compartida por el Minedu (2012), existen 58 861 escuelas privadas y públicas; a nivel secundario son cerca de 30 mil escuelas. El número de alumnos en secundaria (escuelas públicas y privadas) es de 2 390, 700. Todos estos alumnos llevan el curso de gestión empresarial en el área de educación para el trabajo y no cuentan con material suficiente o con ninguno. Por ende el programa Educación Emprendedora tiene una gran demanda que cubrir aún.

3.2 Resultados de la encuesta de evaluación de resultados.

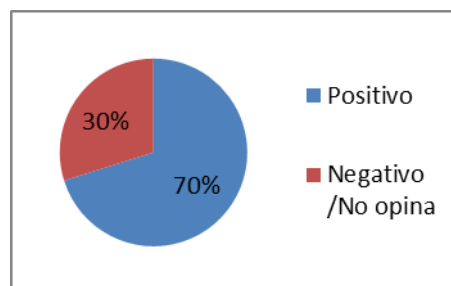
La encuesta se realizó vía Internet entre los docentes participantes al Formación de Formadores en Emprendedurismo Innovador. A pesar de las limitaciones de la encuesta es un instrumento que nos permite deducir y concluir que los materiales están cumpliendo sus objetivos.

a. Encuesta sobre el uso de los materiales en labor docente.

El 70 % de la muestra de encuestados respondió que utiliza los libros en su labor docente.

Los libros en general se utilizan a la vez pero por pequeñas diferencias de preferencia estas son:

- Primer lugar. Grandes negocios para pequeños empresarios.
- Segundo lugar: Mi Plan de Negocios.



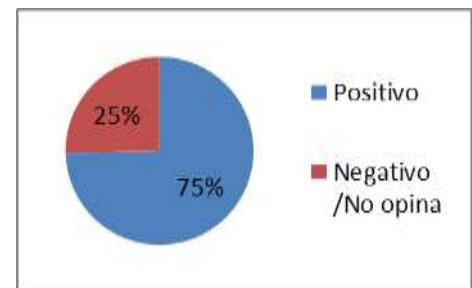
- Tercer lugar: Marketeando mi plan de marketing.

El 30% que no respondió positivamente argumenta no tener los libros en su poder o utilizar sus propios recursos². En la mayoría de los casos los textos están guardados en dirección o en la biblioteca a los que no tiene acceso los docentes y alumnos. Después de la encuesta se procedió con las gestiones antes lo directivos de las escuelas. Finalmente a otros no les llegó el material.

b. Satisfacción por estilo de redacción.

El 75% de la muestra encuestada respondió estar satisfecha con el estilo de redacción por lo siguiente:

- Texto simple, comprensible para el estudiante escolar y el profesor.
- Buenos ejemplos. Son precisos.
- A los alumnos les gusta la redacción. Es amena.
- Los resúmenes son muy buenos.
- No es muy teórica. Son prácticos.
- Son acordes a la realidad.
- Orienta a investigar.



Sugerencias:

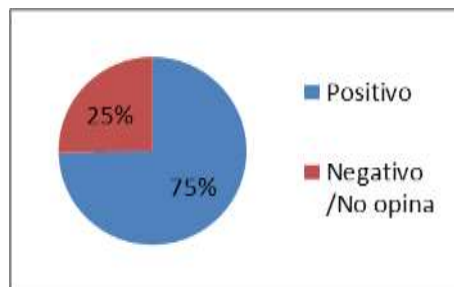
- En algunos casos la redacción es complicada. Hacerla simple como el resto.
- Faltan más ejercicios prácticos.
- No hay variedad de ejemplos. Se repiten.
- Los alumnos no quieren cuadernos de trabajo.
- El cuaderno de trabajo debe mejorar hay demasiadas preguntas que inducen al aburrimiento.

² La encuesta se realizó vía Internet. Hubo un imprevisto. Los libros fueron enviados a los docentes vía la oficina de servicios postales del Perú que entro, por esos días en huelga. Por otro lado al momento de la encuesta los docentes no habían tenido tiempo para trabajar en aula e incluso revisar detenidamente el material. Este hecho marco el desarrollo de las siguientes preguntas. Sin embargo los resultados nos ayudaran en las mejoras para siguientes ediciones.

c. Satisfacción por presentación externa y diseño.

El 72% de la muestra de encuestados respondió positivamente por la presentación externa y el diseño de los libros. Por lo siguiente:

- Las carátulas llaman la atención con ilustraciones de caricaturas.
- Buen empaste y colores adecuados.
- El diseño interno es armonioso.
- La presentación capta la atención del alumno.
- Son motivadores.
- Letras grandes de fácil lectura.
- Material de buena calidad.
- Están bien estructurados.
- Ilustraciones creativas y coherentes con la temática.



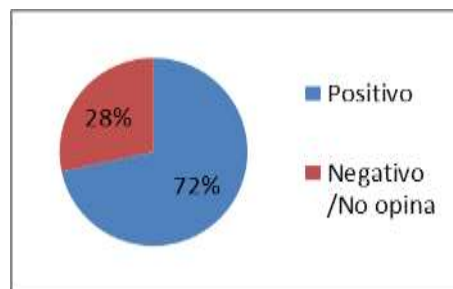
Sugerencias:

- Se puede mejorar incorporando más variedad de colores.
- Las carátulas deben tener un estilo más empresarial.

d. Satisfacción por el contenido didáctico.

El 75% de la muestra de encuestados está satisfecho con el contenido didáctico por lo siguiente:

- Desarrollado de acuerdo a lo que el alumno necesita.
- Es excelente material de apoyo para la labor docente.
- Bien enfocado y las citas bibliográficas son buenas para profundizar más en el tema.
- Conceptos claros y cuadernos de trabajo útiles para el óptimo aprendizaje.
- Buena ortografía, caligrafía y redacción.



- Novedoso.
- Cada libro guarda relación con el cuaderno de trabajo.
- Nivel de profundización del contenido acorde a cada grado correspondiente.
- Lecturas con temas de la realidad actual facilita identificación del lector.
- Responde a intereses del alumno y docente porque corresponde al diseño curricular.
- El método facilita la comprensión.
- Está estructurado pedagógicamente.
- Permite trabajar las tareas fácilmente.

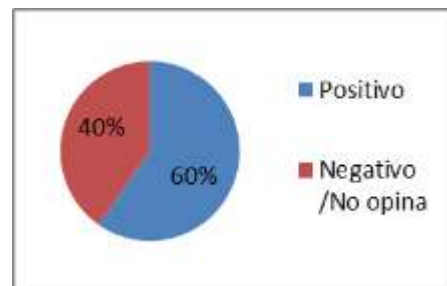
Sugerencias:

- Agregar más ejemplos prácticos en cada caso según contexto del estudiante. Que sean cuantitativos para entender según operaciones de las cantidades parciales.
- Que en el libro Plan de Negocio en el proceso de análisis económico se haga con presupuestos más bajos para que el estudiante lo siga la secuencia con más facilidad acorde a la realidad.
- Poner más dibujos y más color en cada página de aplicación.
- Mejorar más el tema de estudio de mercado, algo más real para alumnos de secundaria.

e. Aceptación de los libros entre los alumnos.

El 60 % de la muestra de encuestados opina que los alumnos aceptan los libros por lo siguiente:

- Los alumnos quieren ser su propio jefe con sus negocios al egresar del colegio o trabajar en el negocio de sus Padres.
- Motiva aprender nuevas cosas.
- Sintetizan su aprendizaje fácilmente.
- Les interesa los propósitos prácticos a futuro.
- Fácil comprensión.
- Les motiva hacer tareas con entusiasmo.



Sugerencias:

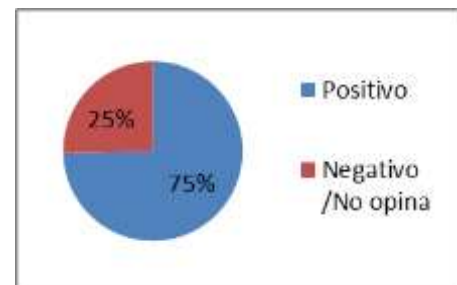
- Más ejemplos en el tema de Plan de Negocio.
- Insertar el tema de la TIC.
- Dificultad en cuaderno de trabajo Marketeando. Muchas preguntas.
- Aun los alumnos piensan que Educación para el Trabajo es hacer trabajos manuales.
- Hacer como el Ministerio de educación que entrega libros en forma individual.

f. *Sobre recomendaría los libros.*

El 75 % de la muestra de encuestados recomendaría los libros por lo siguiente:

Observaciones:

- Didácticos para comenzar desde cero un negocio.
- Si porque no había material para el tema.
- Es importante para el alumno emprendedor.
- Fáciles y valiosos.
- Nivel académico y dificultad acorde con el grado escolar.
- Además ayuda al docente a realizarse como emprendedor.
- Son buenas herramientas para el docente.
- Porque los temas de están resumidos y tienen una secuencia sencilla.
- Ayuda a desarrollar temas y capacidades en el área de EPT.
- Gran aporte para los docentes y alumnos.
- Orienta a hacer un estudio de mercado completo.
- Responden a la curricular de EPT dada por el MINEDU.



Sugerencias:

- Que se extienda a los padres de familia.
- Que se divulgue más. Hay muchos que aún no saben.

3.3. Conclusiones.

Entre las principales lecciones aprendidas tenemos:

. El trabajo conjunto en el diseño y desarrollo de los materiales entre los docentes y el equipo de profesionales expertos en educación emprendedora ha sido acertado. Es decir, cada uno de los materiales ha sido solicitado por los docentes y en su construcción han presentado sugerencias de mejoras y otros.

. Los docentes, tanto de escuelas públicas y privadas, por igual están entusiasmados e interesados por el tema de educación emprendedora. La educación emprendedora y, el emprendimiento en general son inclusivos. El Global Entrepreneurship Monitor, para el caso del Perú, da cuenta de qué la tasa de emprendimiento está presente en los diferentes estratos económicos.

. Los docentes sienten que el material pedagógico es muy útil como apoyo para el dictado del curso.

. Para el caso de los textos los docentes aprecian por los contenidos y los ejemplos que son prácticos.

. Para el caso de los cuadernos de trabajo es necesario realizar un “solucionario” de los ejercicios y casos desarrollados en ellos.

. Hasta la fecha los recursos multimedia están siendo trabajados con marcado éxito. A pesar de que es prematuro sacar conclusiones sobre la efectividad, en los procesos de aprendizaje y enseñanza, de los recursos multimedia se ha podido apreciar gran entusiasmo de docentes y estudiantes por la utilización de estos.

. Sobre los contenidos. Los docentes demandan, inicialmente, contenidos para el desarrollo y dictado de los cursos de emprendimiento, cultura emprendedora y gestión empresarial. Estos contenidos los requieren de manera impresa en textos y cuadernos de trabajo.

De los contenido propuestos los que más les interesan son los de i) ideación (identificación de ideas de negocios), ii) capacidades emprendedoras, iii) costos y fijación de precios, iv) mercadotecnia, v) formalización de la empresa y, finalmente, vi) plan de negocios. En ese orden de interés.

. Métodos. Para el desarrollo de capacidades emprendedoras son necesarios métodos vivenciales y otros que el docente desconoce. Es allí que muestra mucho interés en este tema. Para acompañar este proceso se les ha preparado un maletín conteniendo material para el desarrollo de “ejercicios (vivencias) estructurados de aprendizaje”, video juegos, “expoferías”, concursos y otras actividades.

. El presente trabajo, aunque preliminar, nos indica que el docente en general está bastante interesado en los temas de emprendimiento. Es allí donde puede radicar el éxito de los programas de educación

empresarial. Mientras contemos con docentes comprometidos con un tema será factible que lo haga suyo en su trabajo con los alumnos.

. Finalmente el Ministerio de Educación del Perú, en coordinación con el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) se comprometió a ajustar el currículo para promover desde la educación básica el desarrollo de habilidades empresariales. Así, la educación empresarial sería abordado desde los diversos contextos personales, sociales y económicos. Todo ello en respuesta a los siguientes problemas identificados por la CNC para la mejora de la competitividad del país y, son *i) los bajos niveles de innovación y tecnología en la mayoría de los sectores económico-productivos, ii) los bajos niveles de la calidad educativa y consecuentemente iii) la baja formación de capital humano.*

ANEXO 1. Conjunto de recursos multimedia

Educación Emprendedora

Hola, Estudiante!

MI perfil | Salir

Página Principal | Mis cursos | Miscelánea | **EMP2015**

Últimas noticias

(Sin novedades aún)

Personas

Participantes

Actividades

- Questionarios
- Foros
- Recursos
- Tareas

Administración

- Administración del curso
- Calificaciones
- Ajustes de mi perfil

¡BIENVENIDOS!

Estudios Emprendedores

CP edulast

Novedades

- El empresario
- Identificación de la idea de negocio
- Mi negocio, ¿es negocio?
- Segmentación del mercado
- Plan de negocio
- Conociendo la empresa

Emprende UP UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO

Innóvate Perú

SYSA CULTURA EMPRENDEDORA

U-C-P virtual

ANEXO 2. Desafío (juego) para el desarrollo de capacidades emprendedoras.

