

Fortalecimiento de las habilidades de emprendurismo a través del método ABP en la carrera de comercio internacional y aduanas de la Universidad Politécnica del Golfo de México

LIGONIO-HERNANDEZ, Ninive*†, DE LA CRUZ-ALCUDIA, Abi, HERRERA-JIMÉNEZ, Laura, y CARRILLO- CÓRDOVA, José

*Carretera Federal Malpaso-El Bellote km. 171 / Monte Adentro. Universidad Politécnica del Golfo de México. C.P. 86611 Paraíso, Tabasco.

Recibido 9 de Enero, 2015; Aceptado 8 de Mayo, 2015

Resumen

En una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios; es necesario estar alerta con las exigencias y expectativas del mercado, para ello se hace de vital importancia asegurar o predecir el éxito de las empresas mediante el uso de técnicas y herramientas útiles para lograr sus fines. Bajo esta perspectiva, cobra importancia el diseño y aplicación de herramientas que son vitales para la toma de decisión en la iniciación, crecimiento y permanencia de un negocio en el mercado

La educación se constituye como la base del desarrollo cultural, económico y social de una Región y su propósito sin duda se centra en la formación integral de los nuevos ciudadanos para dar respuesta a los crecientes avances científicos y tecnológicos que hoy en día son objeto de estudio. Así mismo, las actuales condiciones económicas y políticas exigen nuevas respuestas y escenarios para la orientación del proceso de formación humana en las instituciones educativas.

Krauss (2005) definió a las actitudes emprendedoras como predisposiciones que una persona posee para la conformación de un negocio.

Por ello el objetivo del siguiente trabajo es coadyuvar al mejoramiento del proceso educativo que permita fomentar la cultura emprendedora para formar estudiantes que atiendan las diversas necesidades que exige la sociedad.

Emprendimiento, organización, estudio de casos, creación de empresa, emprendedor.

Abstract

In an era of globalization and high competitiveness of products or services; need to be alert to the demands and expectations of the market, for it is vital to ensure or predict the success of companies using techniques and useful tools to achieve their ends. From this perspective, becomes important design and implementation of tools that are vital for decision making in the initiation, growth and permanence of a business in the market

Education was established as the basis of cultural, economic and social development of a region and its purpose certainly focuses on the integral formation of new citizens to respond to the growing scientific and technological advances that today are studied. Also, current economic and political conditions require new responses and scenarios for guiding the process of human development in educational institutions.

Krauss (2005) defined entrepreneurial attitudes and predispositions that a person has for the formation of a business.

Therefore the aim of this work is to contribute to improving the educational process for promoting the entrepreneurial culture to train students to meet the diverse needs demanded by society.

Entrepreneurship, organization, case studies, business creation, entrepreneur.

Citación: LIGONIO-HERNANDEZ, Ninive, DE LA CRUZ-ALCUDIA, Abi, HERRERA-JIMÉNEZ, Laura, y CARRILLO- CÓRDOVA, José. Fortalecimiento de las habilidades de emprendurismo a través del método ABP en la carrera de comercio internacional y aduanas de la Universidad Politécnica del Golfo de México. Revista de Estrategias del Desarrollo Empresarial, 2015, 1-1: 55-61

* Correspondencia al Autor (Correo Electrónico: nligonio@upgm.edu.mx)

† Investigador contribuyendo como primer autor.

Introducción

Ante los cambios del mundo contemporáneo, el ABP en los procesos de enseñanza-aprendizaje se establece como un método educativo innovador que se centra en el estudiante, pero que además promueve el desarrollo de una cultura de trabajo interpersonal-colaborativo, debido a que permite ir adquiriendo distintos roles, que ayudara a los demas contar con información para resolver un problema en común.

La creación de empresas es uno de los pilares básicos para el desarrollo económico y social en todo el mundo. Los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, facilitan el desarrollo de los mercados, los incrementos de productividad y generan la mayor parte de los empleos que se crean en las economías. Tradicionalmente se ha estudiado el comportamiento emprendedor de alta dirección del líder como factor clave del éxito dentro de una empresa; se han encontrado diversas investigaciones que deciden ir contracorriente sin embargo se considera importante el hecho y la posibilidad que los mandos de una organización, el liderazgo y la innovación sin duda son elementos claves para incrementar la cultura emprendedora. El Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) es uno de los métodos de enseñanza – aprendizaje que ha tomado mas arraigo en las instituciones de educación superior en los últimos años. El camino que toma el proceso de aprendizaje convencional se invierte al trabajar en el ABP; mientras tradicionalmente primero se expone la información y posteriormente se busca su aplicación en la resolución de un problema en el caso del ABP primero se presenta el problema, se identifican las necesidades de aprendizaje, se busca la información necesaria y finalmente se regresa al problema.

De acuerdo a investigaciones realizadas por organismos internacionales los cuales se han centrado en su estudio (ABP) como una alternativa para mejorar los procesos de enseñanza y aprendizaje sobre todo en la educación superior los resultados que han arrojado dichas investigaciones se centran en el hecho de que es necesario un cambio en el paradigma metodológico de las modalidades de enseñanza, no debemos olvidar que muchos de nuestros alumnos provienen de escuelas tradicionales.

Los cambios pueden ocurrir por diversas circunstancias específicas y ambientes organizacionales. Las empresas emprendedoras se basan principalmente en transformaciones que pueden ocurrir a través de cambios autónomos (burgelman, 1983, 1994; Quinn, 1980) explican estos cambios argumentando la interacción de factores externos e internos, como activadores importantes para responder de manera creativa e innovadora, en lugar de los tradicionales cambios de “arriba hacia abajo” que comúnmente suceden en las grandes empresas. (Andrews, 1971).

El método ABP data sus primeras aplicaciones en la década de los 60. Esta metodología se desarrolló en la escuela de medicina de la Universidad de Case Western Reserva (E.U.) y en la Universidad McMaster (Canadá) su objetivo consistía en mejorar la calidad de la educación médica orientado el currículo anteriormente basado en una colección de unidades y exposiciones del profesorado a uno mas integrado y organizado que incluyera problemas de la vida real en el cual concurrieran las distintas áreas de conocimiento impartidas durante la formación.

El aprendizaje basado en proyectos es una estrategia de enseñanza-aprendizaje que parte de dos premisas:

- a) Disponer de un problema o proyecto real planteado al alumnado que impulse a los estudiantes a trabajar en equipo para buscar solución
- b) Una integración total y plena del proyecto en el currículo del módulo correspondiente de forma que las materias impartidas se supediten a la resolución del mismo.

La metodología del aprendizaje basado en proyectos también conocido como PBL (siglas en inglés) permite que a través de su trabajo transversal, se puedan articular los distintos módulos del ciclo formativo en el cual se esté trabajando de forma significativa en su vertiente más práctica.

El objetivo del siguiente trabajo es fomentar la cultura emprendedora en el educando para aprovechar las áreas de oportunidad en el sector productivo. El ABP se caracteriza por centrar el aprendizaje en el estudiante promoviendo que este sea significativo, además de desarrollar una serie de habilidades y competencias indispensables en el entorno profesional actual, lo cual es retomado en el modelo educativo institucional.

Proyecto de emprendurismo a través del Método de ABP: Plan de Negocios.

¿Cuál es la metodología adecuada para promover la capacidad emprendedora?

Los continuos cambios educativos y tecnológicos; deben replantar continuas actualizaciones pedagógicas y didácticas con el fin de ajustar los contenidos organizacionales y culturales del “Entorno laboral”, por ello es necesario fomentar en el educando la cultura emprendedora que permita desarrollar sus habilidades creativas e innovadoras.

La inserción de un Plan de Negocios como proyecto de Emprendurismo a través del Método de ABP: Coadyuva al desarrollo académico de los educandos debido a que representa una oportunidad de fortalecer el autoempleo y de esta forma estimular y fortalecer las capacidades, actitudes y aptitudes emprendedoras de los estudiantes.

Este proyecto permite promover las competencias emprendedoras mediante la utilización de metodologías y contenidos innovadores en los espacios educativos a través del proyecto “Plan de Negocios: Que permita estimular la creación de microempresas”. A través del desarrollo de productos innovadores constituyendo una alternativa de autoempleo para los egresados de la carrera de Comercio Internacional y Aduanas de la UPGM.

El papel del docente en ABP

El papel del profesor en el ABP es como facilitador del aprendizaje, planeando, regulando, la actividad de los estudiantes, aportando elementos y orientaciones que ayuden a la construcción personal y grupal de los estudiantes. Los profesores hacen uso de los modelos instruccionales óptimos, comprenden, adecuan y mejoran de manera creativa los medios que facilitan y apoyan el aprendizaje.

De este modo, el docente logra superar el modelo de simple ejecutor y se convierte en un profesional que tiene un rol decisivamente activo en el diseño y construcción de situaciones de aprendizaje, al tiempo que el alumno deja de ser un receptor pasivo de información y deviene en aprendiz responsable de su propio aprendizaje. Logran adaptar lo que enseñan a las diferentes necesidades y ritmos de los estudiantes, controlan y retroalimentan de manera oportuna el progreso del estudiante y de esta forma favorecen el desarrollo de habilidades para el aprendizaje independiente.

Es importante centrarse en resolver no solo el problema sino en que este sea utilizado como base para identificar los temas de aprendizaje para su estudio de manera independiente o grupal, es decir, el problema sirve como detonador para que los alumnos cubran los objetivos de aprendizaje.

Haciendo una integración de las varias propuestas metodológicas (Cázares, 2007) ITESM se propone integrar la estructura general del desarrollo del ABP en tres momentos:

a) Diseño del problema:

- El tutor al diseñar cada problema deberá incluir claramente los objetivos de aprendizaje correspondientes al tema y programa del curso.

b) Reglas del trabajo

- El tutor establece las características de los roles de trabajo para los miembros del grupo, con el fin de que sean claras y compartidas por todos desde un inicio.

c) Tiempos de intervención con el ABP.

- El tutor identifica los momentos más oportunos para aplicar el ABP y delimitar los tiempos en que deben intervenir los alumnos para solucionar el problema.

Papel del Estudiante

Uno de los aspectos más importantes del modelo ABP es la posibilidad que tiene el estudiante de elegir. Los estudiantes toman decisiones: diseñar las preguntas, organizar el tiempo, asignar las tareas, seleccionar colores, imágenes y textos.

Entonces el estudiante es un sujeto activo en las decisiones del proyecto, que le permiten expresar sus intereses y preferencias, y poner su sello personal en el proyecto.

Trabajo en equipo. Hace posible la reunión de varias habilidades individuales y estilos de aprendizaje que poseen los miembros del grupo, por lo tanto amplía la posibilidad de resolver problemas y alcanzar objetivos con mejores resultados que individualmente.

Interdependencia social. A partir del modelo cooperativo se establece una responsabilidad individual a cada integrante lo que se traduce en su contribución en el trabajo grupal, desarrolla en los estudiantes la responsabilidad que tiene frente a grupo, tal vez puede replicarse y ser consciente de su papel y responsabilidad en la sociedad, además del valor de la solidaridad para apoyar a todos los miembros del grupo para alcanzar un objetivo común.

Interacción social. Los resultados obtenidos a través del aprendizaje cooperativo son mejores a los resultados a través del aprendizaje individual, al tener en cuenta la interacción social de los miembros del grupo. Porque es posible escuchar otros puntos de vista que inducen a nuevas respuestas.

Procesamiento grupal. Uno de los elementos básicos del aprendizaje cooperativo, el problema se encuentra en que se necesitan estudiantes completamente conscientes de que el trabajo individual puede afectar el grupal y por esta razón se deben analizar sus comportamientos y/o habilidades entre los miembros del grupo a lo largo del proceso.

Originalidad. Los estudiantes tienen la oportunidad de elegir, diseñar, imprimir su sello personal en cada resultado, en cada proyecto.

Los resultados de cada proyecto son una creación original de cada integrante y de cada grupo, fruto de su investigación, de la recopilación y análisis de la información.

Metodología**Características que los clientes prefieren en la selección de un determinado producto.**

Esta investigación será documental y de campo, bajo el método descriptivo, mediante la aplicación de encuestas integradas por 15 ítems que permitió obtener información pertinente para que los alumnos de la carrera de Comercio Internacional y Aduanas de la UPGM desarrollen productos como parte de la estructura de un Plan de Negocios afines con las necesidades que se identifiquen en la región.

Asimismo se aplicó una entrevista a expertos en el tema como el Coordinador de Proyectos del Centro de Desarrollo empresarial de la UPGM; para identificar las fortalezas y debilidades del Plan de Negocios que los alumnos aplican en el desarrollo de productos; como parte del método ABP. El instrumento de investigación para la recolección de dicha información fue a través de la aplicación de una entrevista semi-estructurada que permitió profundizar en las necesidades identificadas.

Las preguntas formuladas fueron presentadas en la encuesta en bloques más o menos comunes con el propósito de lograr una mejor identificación de la información al momento de tabularlas. Asimismo los datos fueron organizados en matrices; producto de los bloques presentados en el instrumento con el fin de facilitar el análisis correspondiente.

Resultados

Finalmente es necesario mostrar los datos obtenidos de la recolección de información sobre el diseño y aplicación del Plan de Negocios a los 205 alumnos inscritos en el Programa educativo de Comercio Internacional y Aduanas de la UPGM.

Partiendo de la información recolectada se encontraron una serie de variables representativas que influyen en el aprovechamiento de áreas de oportunidad para desarrollar un Plan de Negocios como parte del método de ABP, De acuerdo a la información obtenida se sugiere la aplicación de una prueba piloto que permita comprobar la funcionalidad y efectividad del método ABP dentro del proceso de desarrollo de productos de la UPGM.

Para la obtención de información se aplicó el instrumento de recolección de datos a una muestra poblacional de 205 alumnos inscritos en la carrera de Comercio Internacional y Aduanas identificando los siguientes hallazgos:

Bloque 1 Identificar las deficiencias en el diseño y aplicación del Plan de Negocios.

- a) El 46% de los encuestados presentaron deficiencias en el rubro financiero del plan de negocios.
- b) El 37% de los encuestados coinciden en la necesidad de asesoría especializada para desarrollar mejor productos y/o innovadores.
- c) El 17 % de los encuestados coincidieron en que el servicio del centro de desarrollo empresarial es deficiente.

Bloque 2 Identificar áreas de oportunidad en el desarrollo de productos regionales, de servicios y Productos Innovadores en el Plan de Negocios. (Gráfica 2)

- a) El 35% de los encuestados coincidieron en la factibilidad de productos regionales que permita identificar las necesidades en los diferentes sectores del estado.
- b) El 30% identificó a los servicios como una alternativa de negocios que les permita incursionar en los diversos sectores en el ámbito empresarial.
- c) La alternativa para desarrollar productos innovadores permitirá aprovechar áreas de oportunidad en el sector empresarial. El 35% de los encuestados identificaron a los productos innovadores como una alternativa laboral.

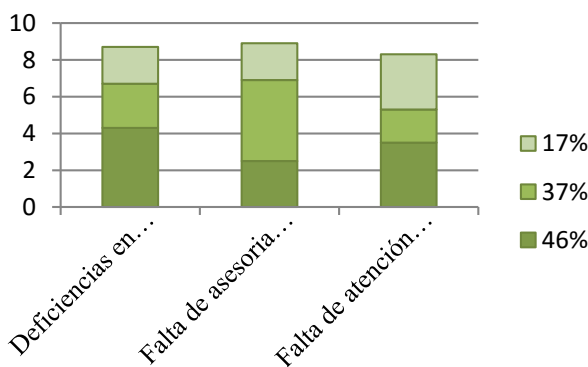


Gráfico 1 Deficiencias en el diseño y aplicación del plan de negocios

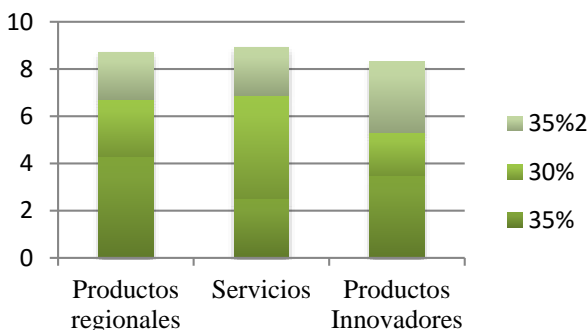


Gráfico 2 Principales áreas de oportunidad en el desarrollo de productos regionales del plan de negocios

Conclusiones

Otros estudios sobre el reconocimiento de oportunidades demuestran que la creatividad es una característica causante de éxito para el emprendimiento.

El ABP facilita a los alumnos la comprensión de los contenidos que ven la funcionalidad de la teoría con mayor facilidad. No obstante, la dificultad de la aplicación de esta metodología radica en la elaboración del problema más adecuado que sirva como conductor del aprendizaje de los conocimientos de la asignatura.

Son muchos los factores a tener en cuenta a la hora de planificar: El número de alumnos, los recursos, con los que se cuenta, el tiempo y tener igualmente presente que para que funcione correctamente es necesaria la asistencia de todos los miembros del grupo para el adecuado seguimiento y que no se vean descompensados, cosa que a veces resulta complicado cuando se trata de una asignatura optativa.

De acuerdo a la información obtenida durante la investigación al primer bloque, durante la aplicación del instrumento de recolección de datos el 46% de los alumnos encuestados identificaron algunas debilidades en la estructura del Plan de Negocios principalmente en el rubro financiero; siendo esta una limitante para participar en convocatorias como el Fondo de emprendedores que les permite bajar recursos para desarrollar mejores productos.

El 37% de los alumnos encuestados coincidieron en la necesidad de asesoría técnica y especializada que les permita dar continuidad al desarrollo de productos:

Registro de marca, Código de barras, tabla nutrimental, y factores de marketing para impulsar los factores que sin duda se consideran en el desarrollo de un producto: Precio, Plaza, Producto y Promoción.

El 17% restante de los encuestados coincidieron que en el servicio del Centro de Desarrollo empresarial es deficiente e inoperante considerando la importancia en el desarrollo académico de los alumnos que les permitirá identificar las necesidades en la región y de esta manera desarrollar mejores productos y/o servicios.

Las conclusiones muestran que la metodología aplicada fue adecuada para la obtención de la información y que puede ser aplicada en nuevos estudios; la fortaleza de los resultados de la investigación es que explica las actividades específicas empleados para el desarrollo de productos de acuerdo al método de ABP.

Finalmente de acuerdo a los datos obtenidos durante la presente investigación, la sugerencia es implementar una prueba piloto que permita dar seguimiento a través del Centro de Desarrollo Empresarial de la UPGM a las necesidades que surgen durante el desarrollo e impulso de los productos al mercado. Los talleres especializados afines con el rubro financiero y de marketing constituyen elementos clave que sin duda permitirá trabajo dentro del marco del ABP en la UPGM.

Referencias

KENLEY, R. Problem Based Learning: Within a traditional teaching environment. Faculty of Architecture and Building. University of Melbourne, 1999.

MORALES BUENO, P: Y LANDFITZGERALD. Aprendizaje basado en problemas, *Theoria*, 2004 Vol. 13: 145-157 ISSN.

AMARU MAXIMIANO, A.C. (2008). Administración para emprendedores: Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios. México, Pearson Prentice Hall.

SZimai, A.W. (2011) entrepreneurship, Innovation and Economic Development. Oxford, University.

Bornstein, D. (2010). Social entrepreneurship: What Everyone Needs to Know. Nueva York, Oxford.

PRIETO, SIERRA. Emprendimiento: Conceptos y Plan de Negocios, México, Pearson.