

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO

TEMA:

ELABORACIÓN DE UN MANUAL DE EMPRENDIMIENTO COMO MEDIO DIDÁCTICO PARA LAS CAPACITACIONES QUE OFRECE LA INCUBADORA DE EMPRESAS DE LA PUCESE A ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS Y PROFESIONALES.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

AUTORA:

HOLGUÍN ALVARADO GLORIA KARINA

ASESORA:

ROXANA BENITES

ESMERALDAS, 2013

Trabajo de Tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de INGENIERA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD.

_____
Presidente Tribunal de Graduación

_____
Lector 1

_____
Lector 2

_____
Director de Escuela

_____
Director de Tesis

Fecha:

AUTORÍA

Yo, GLORIA KARINA HOLGUÍN ALVARADO, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de ésta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

_____

GLORIA HOLGUÍN ALVARADO

CI: 1313320838

AGRADECIMIENTO

A Dios por bendecirme cada día y a mis padres por ser los principales ejemplares de vida y apoyo incondicional para culminar con mis metas.

A mi familia y amigos, que han transmitido confianza y amistad, apoyándome en todos los momentos oportunos.

A mis profesores, por la formación que facilitaron para crecer como profesional.

A mi asesora y lectores que han podido valorar mis esfuerzos y dedicación en cada tarea realizada.

Gloria Holguín Alvarado

DEDICATORIA

Esta investigación se la dedico a los verdaderos emprendedores, que tienen el espíritu de progresar con su creatividad, innovación y requieren de una herramienta para potenciar su empresa. Por lo tanto la propuesta está enfocada a llenar las expectativas de los estudiantes universitarios y profesionales para fortalecer la cultura emprendedora en la PUCESE.

Gloria Holguín Alvarado

ÍNDICE

PORTADA.....i
AUTORÍA ii
AGRADECIMIENTO iii
DEDICATORIA iv
RESUMEN vii
ABSTRACT..... viii
1. INTRODUCCIÓN 1
1.1 ANTECEDENTES.....2
1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....4
1.3 BASES TEÓRICAS.....5
1.4 DELIMITACIÓN DE OBJETIVOS 9
2. MATERIALES Y MÉTODOS.....10
2.1 TIPO DE ESTUDIO DESCRIPTIVO 10
2.2 MÉTODO DE ESTUDIO 10
2.3 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN 10
2.4 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO.....12
3. RESULTADOS 13
3.1 CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO Y SU ENTORNO.....13
3.2 CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR PROFESIONAL Y SU ENTORNO.....22
3.3 IMPORTANCIA DE LOS RESULTADOS 29
3.4 ESTABLECIMIENTO DE LA METODOLOGÍA PARA EL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO.....30
3.4.1 LA EDUCACIÓN EMPRENDEDORA.....31
3.4.2 MODELO DE COMPETENCIAS 31
3.4.3 DIMENSIONES PARA LA FORMACIÓN DEL EMPRENDEDOR.....31

3.4.4 DIMENSIONES PARA LA FORMACIÓN DE FORMADORES.....33
3.4.5 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS.....33
3.4.6 COMPETENCIAS TRANSVERSALES.....35
3.4.7 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.....36
3.4.8 ORGANIZACIÓN DEL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO.....38
3.4.9 ESTRUCTURA DEL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO.....38
3.5 INGENIERÍA DE LA PROPUESTA.....45
4. DISCUSIÓN.....46
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....48
5.1 CONCLUSIONES.....48
5.2 RECOMENDACIONES.....49
6. FUENTES BIBLIOGRAFICAS.....50
7. ANEXO.....54

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se enfocó en crear un manual de emprendimiento como base esencial para fortalecer la capacidad emprendedora en los estudiantes universitarios y profesionales. Esta propuesta se desarrolló para complementar la labor de la Incubadora de Empresa de la PUCESE, con el fin de cultivar el emprendimiento a través de capacitaciones.

La metodología que se aplicó en este estudio fue la descriptiva, la cual permitió obtener información básica a través del instrumento de la encuestas, en lo que se refiere a las características del emprendedor y su entorno. Además se recolectó información de fuente secundaria en lo que respecta a temas de emprendimiento para la elaboración de manual en base a la necesidad del emprendedor.

Entre los resultados principales de este estudio se obtuvo que más del 50% de los encuestados se consideran emprendedores por oportunidad. Que de cada 10 emprendedores 7 tienen pensado en crear su propia empresa, faltándole iniciativa y motivación para hacerlo. Por otro lado se reflejó que el 22% de los estudiantes no poseen información para crear su propia empresa y así mismo se estableció con los profesionales encuestado con un 15%, lo que impulso el desarrollo del manual. Además se priorizó en las temáticas que tienen dificultades para emprender, tanto estudiantes como profesionales encuestados coincidieron que los aspectos financieros y productivos debían fortalecerse. Por lo tanto se consideró que los emprendedores deben recibir capacitaciones y un manual práctico-didáctico para convertir ideas en empresas rentables e innovadoras. La metodología que se aplicó en el manual es el aprender – haciendo, proponiéndole al alumno a través de lúdicas, participación en talleres, ejercicios prácticos, crear su propia empresa y ser cada vez más emprendedor y competidor.

La propuesta está desarrollada para los estudiantes de los primeros niveles de las carreras y para profesionales que no tienen conocimiento acerca del emprendimiento.

ABSTRACT

The present research focused on creating a handbook of entrepreneurship as an essential basis to strengthen entrepreneurship among university students and professionals. This proposal was developed to complement the work of the Enterprise Incubator PUCESE, in order to cultivate entrepreneurship through training.

The methodology applied in this study was descriptive, which yielded basic information through the survey instrument, in regard to the characteristics of the entrepreneur and his environment. In addition, information was collected from secondary sources when it comes to topics of entrepreneurship for the development manual based on the need of the entrepreneur.

Among the main results of this study it was found that over 50% of respondents consider opportunity entrepreneurs. May 10 7 have thought entrepreneurs starting their own business, lacking initiative and motivation. On the other hand reflected that 22% of students do not have information to create your own business and it was established with the professionals surveyed with 15 %, which boost the development of the manual. Also prioritized in the subjects that are difficult to undertake, both students and professionals surveyed agreed that financial and production aspects needed to be strengthened. It is therefore considered that entrepreneurs should receive training and a practical manual - training to turn ideas into profitable and innovative companies. The methodology apin the manual is learning - making, proposing to student through play, participation in workshops, practical exercises, start their own business and become more entrepreneurial and competitive.

The proposal is developed for students in the first nivels of races and professionals who have no knowledge about entrepreneurship.

1.1 INTRODUCCIÓN

El emprendimiento juega un papel importante en la economía del país, porque trata de contribuir de manera significativa en la creación de empresas y por ende al crecimiento y desarrollo de la sociedad. El hecho de fortalecer la cultura de emprendimiento es un reto para la mayoría de universidades y gobiernos, debidamente por que conlleva un sinnúmero de actividades y metodologías para despertar el interés en emprender.

Para impulsar el espíritu emprendedor, los estudiantes requieren de motivación y liderazgo, con el propósito de aprovechar las oportunidades y así crear empresas. Además lo ideal para fortalecer la capacidad emprendedora son las capacitaciones, asesorías técnicas, entre otras herramientas, que buscan principalmente reforzar y entregar conocimientos a los interesados.

Los métodos que se utilizaron para esta investigación fueron las encuestas, las cuales fueron aplicadas a estudiantes universitarios y personal docente y administrativo de la PUCESE, además se recolectó información secundaria, lo que permitió obtener características y conocimientos básicos de los emprendedores, temas indispensable para la elaboración del manual orientados a fomentar al emprendedor y el emprendimiento.

Como resultados de este estudio se priorizó que los emprendedores necesitan de una herramienta didáctica para comenzar y practicar el emprendimiento, reforzando las capacidades y competencias para mejorar el desenvolvimiento laboral.

Con estos principios señalados anteriormente se enmarca la presente investigación, con la elaboración de un manual de emprendimiento enfocado a incentivar emprendedores y apoyando a las actividades de la Incubadora de Empresas de la PUCESE.

En lo que se refiere a la estructura del manual, está diseñado para que el estudiante produzca sus propios conocimientos a través de las actividades dinámicas, creativas y participativas, con el propósito de potenciar las capacidades para emprender.

1.1 ANTECEDENTES

1.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

A nivel global el tema de emprendimiento está enfocado como una tendencia para generar una cultura participativa en los jóvenes. (Paredes, 2012), sostiene que *"el emprendimiento genera autoempleo, incrementa las fuentes de trabajo y mejora el tejido empresarial"*, y por lo tanto es considerado un pilar para obtener un sistema económico sustentable para las familias.

En varios países de América Latina existen programas estructurados y aprobados como; la Semana Global de Emprendimiento, donde participan más de 125 países durante una semana de noviembre, en el cual se desarrollan conferencias y talleres con el objetivo de fortalecer la cultura emprendedora. (Red de Emprendedores Sociales, 2012); El *Instituto Tecnológico y de Estados Superiores de Monterrey en México*, enseña a los jóvenes universitarios que no solo es importante el título profesional sino más bien en crear su propia empresa; El *Centro de Desarrollo de Emprendimiento de la universidad ICESI de Cali-Colombia* mantiene diversas experiencias a nivel universitario e impulsa el emprendimiento.(2011)

A nivel nacional, existen diversas maneras de inculcar el emprendimiento principalmente basándose en políticas de apoyo para aquellas ideas que son factibles en su realización, como lo que aplica; La Cervecería Nacional mediante el programa "Siembra Futuro" donde los ganadores son beneficiados para llevar a cabo su negocio. Así mismo el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), diseñó el Programa Emprende Ecuador, el mismo que apoyó a los ciudadanos en la implementación de negocios, además trabaja conjuntamente con la CFN (Corporación Financiera Nacional), que apoya con recursos financieros a los sectores productivos.(Córdova, 2012)

Para desarrollar empresas es necesario principalmente "*abrir la mente y guiar paso a paso al que se dedica emprender"* según el autor establece Gary Flor García, se debería trabajar

bajo las realidades del Ecuador para acceder al desarrollo productivo y así facilitar una mayor participación de la sociedad.

A nivel local, la incubadora de empresas PUCESE, tiene alrededor de tres años en funcionando, es parte de Corpoesmeraldas, y ofrece soporte a la creación de empresas estables, con visión de desarrollo productivo y social. Apoya las iniciativas de estudiantes, egresados y comunidad emprendedora, buscando un modelo de desarrollo de empresas para facilitar la implementación, consolidación y mejora de las mismas.(2012)

Actualmente está incubadora posee diversos materiales para dictar capacitaciones, pero específicamente carece de manuales de emprendimiento estructurados adecuadamente para guiar al emprendedor.

La idea de los manuales de emprendimiento es difundir con claridad temas importantes para crear empresas, según indica,(Parra, Cática, & López, 2012), "*es pretender materializar la utilización de estrategias para que el alumno aprenda jugando a enfrentarse a situaciones reales. La metodología que se implementa es abordar un tema y posteriormente plantear la lúdica con las respectivas instrucciones".*

1.2 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1 PROBLEMA PRINCIPAL

La Incubadora de Empresas de la PUCESE, actualmente cuenta con materiales físicos y digitales de varios autores para inculcar el emprendimiento, pero carece de manuales de su propia autoría, impidiéndole ofrecer a los estudiantes, egresados y profesionales una información pedagógica que ayude a comprender específicamente como llevar una idea de negocio al mercado, lo que provoca un bajo nivel de aprendizaje acerca de cómo "aprender a emprender".

¿Qué beneficios traerá la elaboración de un manual de emprendimiento para los estudiantes universitarios y profesionales de la PUCESE?

1.2.2 PROBLEMA SECUNDARIO

Actualmente el emprendimiento es base de desarrollo y crecimiento económico en los países, por lo tanto una de las tareas de las universidades es formar personas emprendedoras que contribuyan a mejorar los niveles de vida. Una de las falencia de la PUCESE es impulsar capacitaciones de emprendimiento a los estudiantes universitarios y profesionales por medio de la Incubadora, no alcanzando un nivel acorde para la dirección de empresas dinámicas, para lo cual es indispensable la aplicación de un programa estructurado de orientación al emprendimiento conjuntamente con un material de apoyo que le facilite al emprendedor guiar su idea de negocio al éxito.

¿Qué conocimientos básicos poseen los emprendedores para llevar a cabo su empresa?

¿Será preciso establecer una metodología pedagógica para el manual de emprendimiento?

¿Cómo deberá estar diseñado el manual emprendimiento para dictar las capacitaciones?

1.3 BASES TEÓRICAS

1.3.1 ESPÍRITU EMPRENDEDOR

El emprendimiento en el siglo XXI se constituye como un factor predominante para la creación de negocios. Como lo menciona (Schermerhorn, 2006) "*Un emprendedor es una persona que corre riesgo y que emprende acciones para perseguir oportunidades*". Con la intención de generar una cultura emprendedora enfocada al bienestar de la comunidad.

El emprendedor es aquella persona creativa que expresa lo que sienten y piensan de diversas maneras, es allí donde nacen las ideas innovadoras o como lo define (Ponti & Ferrás, 2009)*"innovar depende sobre todo del espíritu imaginativo de las personas y equipos, y de la actitud creativa, renovada y constante de la gente"*, es por tal razón que actualmente el tema innovación esta posesionado en la mente de los empresarios, trabajadores, estudiantes y otros personajes, para lograr el éxito.

Rubén Pana, Jorge Mesa y Sara Correal, establecen que la esencia de la innovación es el cambio, al darle una pizca de transformación a cualquier producto o servicio, haciéndolo diferente de los otros. Existen diversos tipos de innovación que más bien se adaptan a la necesidad de cada emprendedor. (2010)

1.3.2 TRABAJO EN EQUIPO

El equipo emprendedor es un conjunto de personas que poseen habilidades y destrezas para crear productos y servicios innovadores, están motivados en iniciar actividades con esfuerzo y responsabilidad para conseguir mejores resultados. Al conformar un equipo colaborativo, permitirá cumplir con las funciones y tareas de la empresa, como indica el "Manual para la Elaboración un Plan de Negocios" (2010)

(Ponti & Ferrás, 2009), presenta un método que podrían utilizar las empresas para pensar en colectivo y trabajar creativamente en equipo, así mismo incorporar elementos de motivación y participación para cumplir con los objetivos organizacionales.

1.3.3 LA INTERCULTURALIDAD

(Martínez, 2009), sostiene que es "*importante trabajar desde una perspectiva intercultural en las aulas de clase",* y por lo tanto los contenidos de los materiales de enseñanza deben reflejar que ninguna cultura es diferente, respetando las distintas conductas y situación de vida, con el fin de proponer buenas prácticas culturales. Además como señala el autor, que cada cultura tiene diferentes *formas de pensar, sentir y actuar* es trascendental aceptarlas y ejercer los principios éticos para convivir en armonía.

1.3.4 ORGANIZACIÓN DE EMPRENDIMIENTO

El entorno cada vez se torna más exigente para micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, donde deben detectar oportunidades de negocios y aprovecharlas con el fin de conseguir el éxito. A nivel mundial *"las pequeñas empresas juegan un papel importante en la economía"*, por ser las pilares en ofrecer empleos y mayor diversidad de productos y servicios. Por otro lado se visualiza un escenario negativo, al poseer un alto índice de fracaso en sus cinco primeros años, comprendido de 60 al 80 por ciento, afirma (Schermerhorn, 2006), debidamente porque sus emprendimientos no son controlados o adiestrados adecuadamente con el equipo emprendedor.

Las empresas en el siglo XXI no producen cambios administrativos, visualizan los nuevos paradigmas como un asunto difícil, desconocido y peligroso, dudan a enfrentarse para ser cada vez más innovadores. Al no existir programas consistentes de cambio organizacional, lo que perjudica el desarrollo de empresas. (Chiavenato, 2012)

Sergio Cervantes citado por la revista Entrepreneur (Octubre 2012) presenta algunos consejos que ayudarán a los emprendimientos a crecer, uno de ellos es: cuando *inicias un negocio, define lo que quieres hacer con él y hacia dónde quieres crecer.* Llegando a la conclusión de fijar una meta, y cumplirla a través de estrategias, Janes Quinn─citado por Ben Scheinder (2009), define la estrategia como un patrón o plan que integran las principales metas de una organización y asignan los recursos necesarios para llevar a cabo la idea.

1.3.5 PLAN DE NEGOCIOS

Dos puntos claves antes de llevar a cabo un negocio es: la preparación de un emprendedor y la realización de un plan de negocios, el que permitirá plantear un camino para el logro de metas. O como lo define (Rodríguez R. A., 2011) autor del libro Emprendedor éxito, "*el plan de negocios es una serie de pasos para la concepción y desarrollo de un proyecto*", el que permite reflejar información necesaria para los interesados.

Wilson Mariño, establece un método innovador para crear una empresa, donde presenta; la búsqueda de oportunidades del mercado, las ideas del negocio preseleccionadas, la idea del negocio seleccionada, la creación del plan de negocios, obtener el financiamiento y por último la creación del negocio. (2008)

(Lera, 2009), comenta que deben existir tres pilares fundamentales para iniciar un emprendimiento; la idea, el equipo emprendedor y el plan de negocios. Así mismo coincide los autores (Longenecker, Moore, Palich, & William, 2008).

Todo emprendedor debe conocer los pasos para desarrollar un plan de negocios, en él se redactan cinco estructuras como lo describe la revista Entrepreneur; estructura ideología, incluye idea del negocio, misión, visión, valores y la descripción de las ventajas competitivas; estructura del entorno, se analiza el FODA; estructura mecánica, se establecen las estrategias de mercadotecnia; estructura financiera, se proyectan los escenarios y la viabilidad de la idea; y por último la estructura de recurso humano, ayuda a definir los puestos del equipo emprendedor. (Sánchez, 2011)

1.3.6 CREAR EMPRESAS

En la mayoría de los países entre el 80% y el 95% de empresas innovadoras son constituidas dentro de un grupo familiar, siendo importante dentro de la economía de un país; o como lo cita el autor (Poza, 2005); "*las empresas familiares constituyen un área de creciente interés para investigadores, teóricos, inversionistas, legisladores y muchos otros especialistas*"; puesto que este tipo de negocios generan ingresos favorables para la sociedad en la que se desenvuelven. Así mismo concuerda el autor (Rojas, 2010).

Mariño (2008) relata en cambio que la diversidad de empresas que se generan diariamente en los hogares son microemprendimientos que necesitan de mucha capacidad técnica, de recursos financieros, de motivación y perseverancia, donde lo primordial e importante es la preparación para enfrentarse a un ambiente competitivo.

1.3.7 APOYO A EMPRENDIMIENTOS POR PARTE DE INCUBADORAS

Asegura el autor (Amaru, 2008) que las incubadoras de empresas es un apoyo importante para los emprendedores debido a que "*tienen la idea y la voluntad, pero enfrentan dificultades como falta de capital para comenzar, desconocimiento del mercado y falta de experiencia administrativa",* lo que ha generado que esas ideas se conviertan en sueños fracasados al no ser impulsadas y donde es necesario la presencia de Incubadoras de negocios. Así mismos muchas instituciones a nivel superior cuentan con espacios de incubación, Schermerhorn respecto al tema señala: *"La idea es que al nutrir a las empresas pequeñas en las incubadoras podrán crecer más rápido y volverse lo suficientemente saludables como para sobrevivir por su cuenta"* (2006).

1.3.8 ACTIVIDADES LÚDICAS

Parra, Cática, & López, sostienen que los alumnos sufren de cansancio por el exceso de contenidos o metodologías no adecuadas para explicar las temáticas y hasta estrés, es así donde nace el juego para mejorar el ambiente en las clases y estimular el aprendizaje y por ende el aprender-haciendo. Por lo tanto incluir al juego como herramienta didáctica es despertar en los participantes interés por aprender.(2012).

1.4 DELIMITACIÓN DE OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un manual de emprendimiento como medio didáctico para mejorar los procesos de capacitación que ofrece la Incubadora de Empresas de la PUCESE a estudiantes universitarios y profesionales; permitiendo incrementar el espíritu emprendedor.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Recopilar información primaria referente a la naturaleza del emprendedor universitario y profesional para adaptar los contenidos del manual a la realidad local.

- Establecer la metodología pedagógica más apropiada para el desarrollo del manual.

- Desarrollar los contenidos teóricos-prácticos a través de dinámicas interactivas y lúdicas que incentiven y fomenten la actitud emprendedora en estudiantes universitarios y profesionales.

2. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 TIPO DE ESTUDIO DESCRIPTIVO

El tipo de estudio es descriptivo, por que consistió en detallar la situación actual del tema emprendimiento y determinar los beneficios a generarse con la elaboración de un manual basado en contenidos de emprendimiento; con el fin de mejorar el proceso de innovación en la creación de nuevas líneas de negocios dentro de la provincia de Esmeraldas.

2.2 MÉTODO DE ESTUDIO

El método utilizado en el presente estudio es deductivo, permitiendo detectar la realidad emprendedora de la sociedad esmeraldeña. Esto se logró con la interpretación de los resultados de las encuestas e investigaciones anteriores, buscando la construcción de un manual de emprendimiento didáctico e interactivo que este adaptado a la realidad local y que busque crear una cultura emprendedora mediante capacitaciones.

2.3 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la construcción del manual de emprendimiento se consideró la recolección de información primaria y secundaria, mediante la aplicación de herramientas.

Considerando que en los meses de Marzo y Abril se levantó información primaria en las instalaciones de la PUCESE, con estudiantes de las diferentes carreras, docentes y personal administrativo, donde se encuestó a 184 personas. Además se puntualizó en algunos temas de emprendimiento, los cuales fueron consultados y extraídos para el desarrollo de la propuesta.

2.3.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

2.3.1.1 INSTRUMENTO

Se aplicó una encuesta de nueve preguntas (Ver Anexo), con el propósito de recolectar información referente a la caracterización del emprendedor y sobre los conocimientos básicos que poseen los estudiantes universitarios y profesionales sobre temas de emprendimiento y de esta manera considerar los aspectos relevantes para el diseño del manual.

2.3.1.2 POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

Con una población de 1.700entre ellos 1.500 estudiantes de la PUCESE matriculados en el semestre II del 2012 según datos en página web www.pucese.nety 200 profesionales que trabajan para la misma entendiéndose docentes y personal administrativo, se utilizó la fórmula para el cálculo de la muestra y se obtuvo un resultado de 184 encuestas para su posterior aplicación, de las cuales se dividió aleatoriamente en 150 estudiantes de las diversas carreras y 34 profesionales de la PUCESE.

Para determinar el número de la muestra finita se aplicó la siguiente fórmula:

$$\mathbf{n=} \quad Z^2 \frac{N*p*q}{i^2(N-1)+Z^2*p*q}$$

Dónde:

n Tamaño de la muestra

Z Nivel de confiabilidad = 1.85

I = 0,064

P Probabilidad de ocurrencia 0.50

Q Probabilidad de no ocurrencia 1 – 0.5 = 0.50

N Población = 1700 (estudiantes 1500 y profesionales 200 de la PUCESE)

Resultado n = 184 encuestas

2.3.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA

2.3.2.1 TÉCNICA DOCUMENTAL

Consistió en revisión bibliográfica de libros, folletos, revistase internet, que permitió obtener un inventario de diversos temas de emprendimiento, dinámicas, videos y ejemplos prácticos, de los cuales se seleccionaron los más indicado para fortalecer la capacidad emprendedora y así mismo formar el emprendimiento.

2.4 CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO

Para aplicar la metodología pedagógica del objeto de investigación, se consideró principalmente el diseño del modelo de competencias, en el cual pretende que el alumno adquirirá en el transcurso de la capacitación un conjunto de competencias y pueda practicarlas en su empresa.

Una vez definido el modelo de competencias, se estableció la metodología aprender haciendo, es decir, que el alumno produzca conocimientos mediante la acción, de esta forma se logrará la enseñanza-aprendizaje con mayor eficiencia.

En esta fase se puntualizó la distribución de contenidos para el manual, teniendo presente la metodología aprender-haciendo para identificar ciertas competencias que los alumnos deben adquirir mediante las capacitaciones. La lúdica que se establece es presentar una dinámica o video, posteriormente la temática, caso ejemplar y práctico para mejorar el aprendizaje activo en los estudiantes universitarios y profesionales.

3. RESULTADOS

3.1 CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR UNIVERSITARIO Y SU ENTORNO

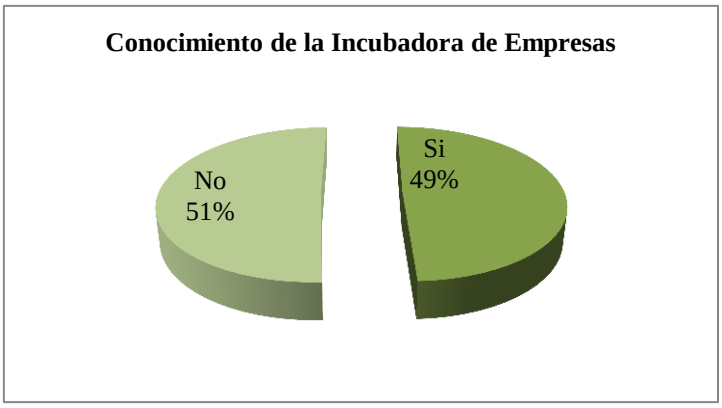
Para realizar el respectivo análisis se encuestó a 150 estudiantes de la PUCESE, de los cuales se tomó aleatoriamente pequeñas muestras de los diferentes niveles de carrera como: Contabilidad y Auditoría, Administración de Empresas, Comercio Exterior, Diseño Gráfico, Sistema y Computación, Lingüística, Enfermería, Hotelería y Turismo, Gestión Ambiental y Educación, donde se obtuvo la siguiente información relevante para la construcción del manual de emprendimiento.

3.1.1 CONOCIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES QUE DESARROLLA LA INCUBADORA DE EMPRESAS DE LA PUCESE

La Incubadora de Empresas es una plataforma integral para la creación y desarrollo de empresas, que busca facilitar herramientas y recursos necesarios como asesorías y capacitaciones a estudiantes, egresados, profesionales y a la comunidad, con el propósito de que cuenten con oportunidades para consolidar las ideas de negocios y en un futuro se conviertan en empresas rentables.

Para identificar si los estudiantes de la PUCESE conocen sobre la Incubadora de empresas en una encuesta se les pregunto *¿Conoce usted la Incubadora de Empresas de la PUCESE y sabe a qué se dedica?,* obteniendo el siguiente resultado:

Gráfico # 1



Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

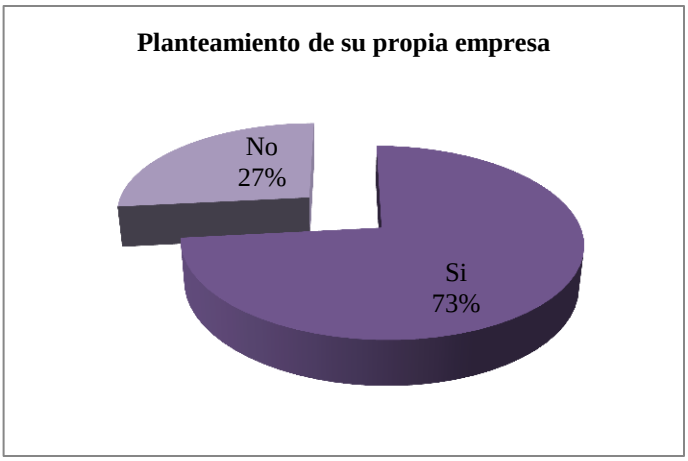
El gráfico #1 muestra que la mayor parte de los estudiantes universitarios no conocen de las actividades que desarrolla la Incubadora de empresas de la PUCESE, puesto que de 150 estudiantes consultados el 49% respondieron que sí y el 51% que no; priorizando que más de la mitad de los estudiantes de esta sede no tienen conocimiento de la existencia de la incubadora de empresas y la de las actividades que desarrolla.

Una vez destacado que los estudiantes no conocen los beneficios de una incubadora de empresa nace la necesidad de indagar, si ellos están dispuestos en crear una empresa por si solos.

3.1.2 CREAR TU PROPIA EMPRESA

La mayoría de personas optan por crear su propia empresa y obtener sus propios recursos económicos para el sustento de sus familias dentro de la economía esmeraldeña. Con esta premisa se consideró la siguiente interrogante dentro de la consulta a los estudiantes de la PUCESE: *¿Se ha planteado en crear su propia empresa?* el resultado se ve reflejado a continuación:

Gráfico # 2



Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

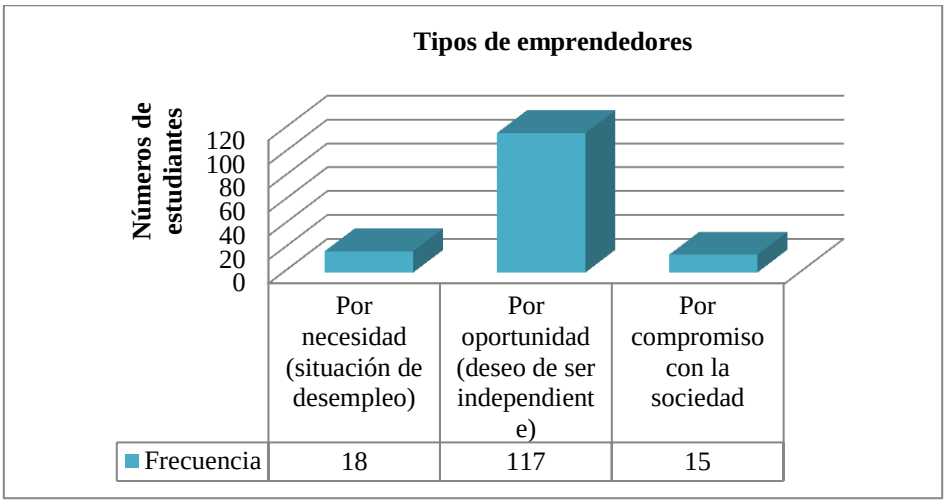
De los 150 estudiantes de la PUCESE encuestados de los diferentes niveles, el 73% afirmaron que si se han planteado crear su propia empresa y el 27% que no; esto representa un alto índice de estudiantes que desean tener su propia empresa, con ello la necesidad de que existan procesos de capacitaciones referente a emprendimiento para preparar emprendedores que generen empresas.

Después de haber examinado el potencial de estudiantes que desean crear su empresa, es elemental sondear las características que manejan los estudiantes desde la perspectiva de ser emprendedor.

3.1.3 TIPOS DE EMPRENDEDORES

Para iniciar el proceso de emprendimiento es fundamental conocer las características que cada emprendedor representa, para averiguar este aspecto se realizó la siguiente pregunta; *¿Qué tipo de emprendedor se considera?*, se obtuvo el siguiente resultado:

Gráfico # 3



Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

El gráfico # 3 refleja los tipos de emprendedores que se consideran los estudiantes, de los 150 encuestados 117 respondieron que por oportunidad, deseo de ser independiente lo que representa el 78%; por necesidad, situación de desempleo el 12% y el 10% por compromiso con la sociedad. Esto muestra que los jóvenes emprendedores se identifican más por querer aprovechar las oportunidades con el propósito de superarse independientemente y obtener sus propios beneficios; descartando la opción de trabajar para otras empresas.

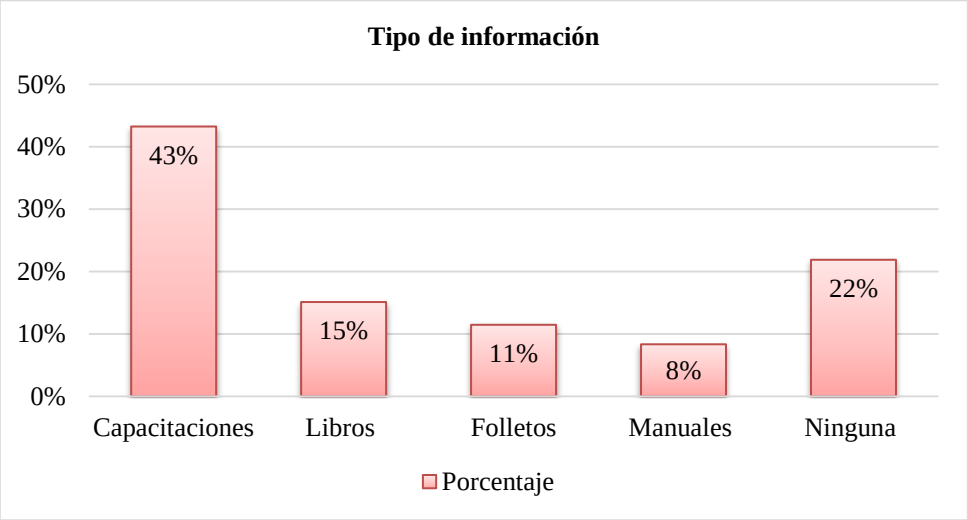
El resultado obtenido se considera influyente para crear emprendimientos dinámicos, que reflejen productividad y sostenibilidad en el mercado, para esto se requiere preguntar si existe información necesaria para la implementación de negocios exitosos.

3.1.4 TIPOS DE INFORMACIÓN QUE POSEEN PARA DESAROLLAR SU EMPRESA

La variedad de información referente a emprendimiento es considerable para orientar y asesorar al estudiante, permitiendo reforzar y adquirir conocimientos de diversas formas acerca de temáticas que conlleva a crear empresas. Para sostener tal argumento fue

primordial la consulta con la siguiente interrogante: *¿Qué tipo de información posee para desarrollar su empresa?*, obteniéndose como resultado lo siguiente:

Gráfico # 4



Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

Un poco más del 40% de los encuestados reciben capacitaciones por lo que muestra un escenario positivo, por otro lado el 22% afirmaron que no cuentan con información para desarrollar su empresa, un escenario negativo que se debe aprovechar para fortalecer el emprendimiento en los primeros niveles de las carreras.

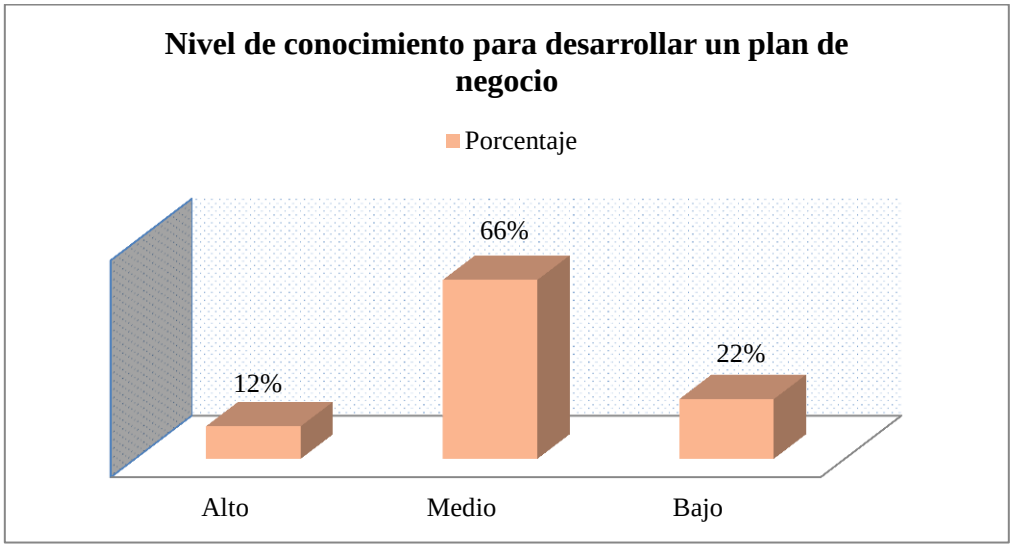
A pesar que las capacitaciones son frecuentes en el ámbito universitario, los manuales no tiene la misma participación, reflejando en el grafico el 8% como el más bajo porcentaje en comparación a los demás; esto enfatiza que no cuentan con información necesaria para guía la crear empresas, más bien optan por recibir capacitaciones de emprendimiento.

En base a este resultado nace la curiosidad de saber si los estudiantes están en capacidad de crear un plan de negocios según el conocimiento e información que poseen.

3.1.5 NIVEL DE CONOCIMIENTO PARA CREAR UN PLAN DE NEGOCIO

El plan de negocios es la guía que permite al emprendedor orientarse hacia dónde quiere llegar con su idea de negocio, por lo tanto es significativo su desarrollo para su respectiva ejecución. Para conocer el nivel de aprendizaje en los estudiantes se realizó la siguiente interrogante; *¿Qué nivel de conocimiento tiene para desarrollar un plan de negocios?*, y el resultado fue el siguiente:

Gráfico # 5



Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

Se muestra en el gráfico #5 que de cada 10 estudiantes, 7 poseen un nivel medio en diseñar un plan de negocios, 2 un nivel bajo y 1 nivel alto. Estas respuestas resaltan que existe un nivel medio-bajo en los jóvenes, lo que es insuficiente para desarrollar efectivamente un plan de negocios, y por ende a financiarlo para su existencia. Para ello se deberá comenzar a establecer una metodología según el nivel de conocimientos que poseen los emprendedores para diseñar del manual.

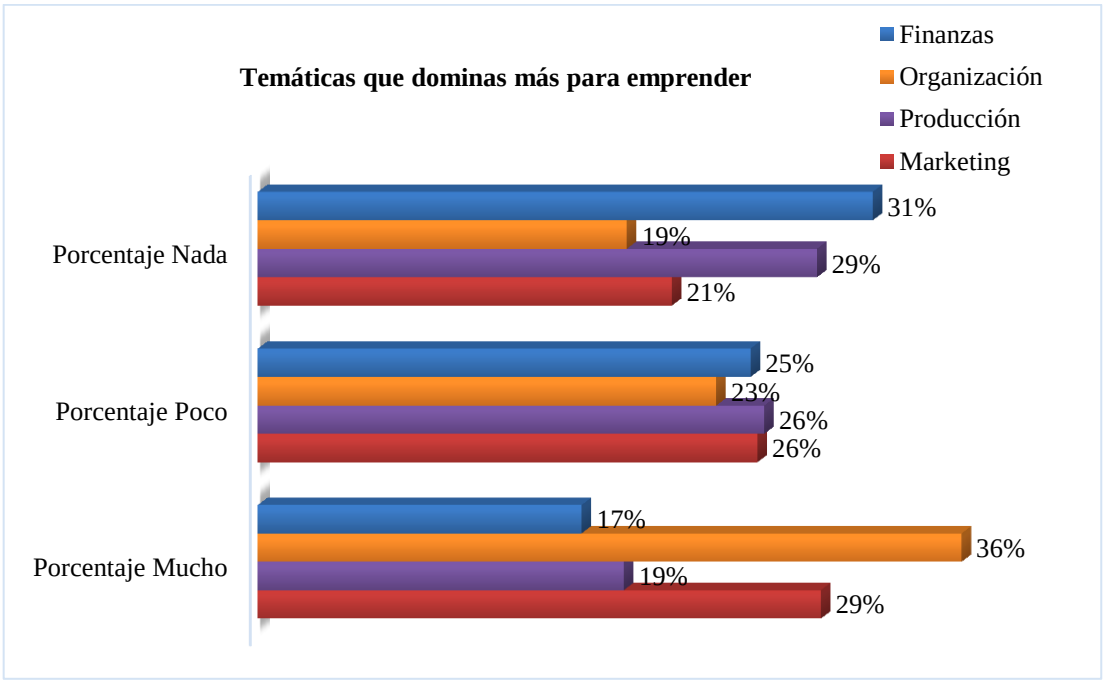
Surge la necesidad de conocer que temáticas principales de un plan de negocio dominan más y cuáles son las más complicadas para su aplicación.

3.1.6 TEMÁTICAS QUE LOS ESTUDIANTES TIENEN COMPRENSIÓN Y DIFICULTAD

Existen diversidades de temas que fortalecen los emprendimientos, pero entre los más generales e importante que se destacan en una empresa son; marketing, producción, organización y finanzas; de los cuales cada uno conlleva grandes contenidos de información para crear la empresa.

Para conocer los niveles con más comprensión y con los resultados definir los difíciles en las temáticas expuestas anterior mentese desarrolló la siguiente pregunta; *¿Qué temáticas domina más para fortalecer su emprendimiento?*, en el siguiente gráfico se refleja el resultado:

Gráfico # 6



Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

El gráfico # 6 expresa las principales temáticas que debe dominar un emprendedor para llevar adelante la idea de negocio. Los resultados obtenidos en esta pregunta con mayor relevancia son los siguientes; las temáticas que dominan mucho es organización con un

36%; los que dominan poco está en un promedio entre marketing y producción con un 26%; y los que no dominan nada recae en finanzas con un 31% siguiendo producción con un 29%, resultados que deben tomarse en cuenta al momento de diseñar el manual, lo que permitirá reforzarlas dificultades en la comprensión.

Después de conocer las habilidades y deficiencias de los estudiantes, fue necesario consultar si estarían dispuestos en recibir capacitaciones y un material didáctico como muestra de apoyo en el proceso de aprendizaje.

3.1.7 CAPACITACIONES Y HERRAMIENTA DIDÁCTICA DE EMPRENDIMIENTO

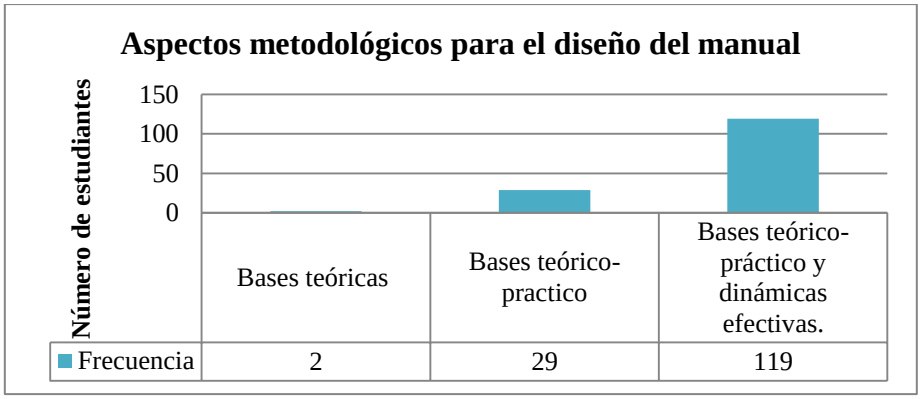
Las capacitaciones de emprendimiento, fortalecen la enseñanza en los jóvenes porque de esta forma nacen las ideas de negocios y microempresas. Por otro lado los manuales se convierten en una herramienta de consulta y guía para el estudiante, aplicándose en el proceso del aprendizaje.

Para conocer el grado de aceptación de los estudiantes, en cuanto a las capacitaciones y material de apoyo se ejecutó la siguiente interrogante: *¿Le gustaría recibir capacitaciones de emprendimiento y una herramienta didáctica que le permita desarrollar adecuadamente su empresa?*; El 97% indicaron que sí y un 3% que no; esto abre la posibilidad de que las capacitaciones más el manual de emprendimiento tienen aceptación en el ámbito estudiantil. Para que el manual tenga el funcionamiento adecuado se necesita preparar a los emprendedores mediantes diversos temas que abarque la realidad local.

Posteriormente fue necesario preguntar sobre los aspectos metodológicos para el manual.

3.1.8 ASPECTOS METODOLÓGICOS PARA EL DISEÑO DEL MANUAL

Gráfico # 7



Fuente: Encuesta

Elaborado: Autora

El gráfico # 7 muestra el tipo de metodología que los estudiantes desearían en el diseño del manual, dando como resultado que el 79% prefieren la metodología, bases teórico-prácticas y dinámicas efectivas. Esto recalca que para los cursos de emprendimiento se deberá diseñar manuales didácticos que fortalezcan al emprendedor y el emprendimiento.

3.1.9 CURSOS DE EMPRENDIMIENTO COMO PARTE DE LA MALLA CURRICULAR DE LA CARRERA

Como una pregunta alternativa de esta investigación, que buscó averiguar si los estudiantes universitarios desearían el manual de emprendimiento, como resultado se obtuvo que el 99% de los encuestados deseen la herramienta didáctica para guiarse, si fuese el caso de existir en la carrera la materia de emprendimiento.

3.2 CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDEDOR PROFESIONAL Y SU ENTORNO

Con la aplicación de 34 encuestas a profesionales, entendiéndose docentes y personal administrativo de la PUCESE, se obtuvo la siguiente información necesaria para comparar con la información anterior.

3.2.1 CONOCIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES QUE DESARROLLA LA INCUBADORA DE EMPRESAS DE LA PUCESE

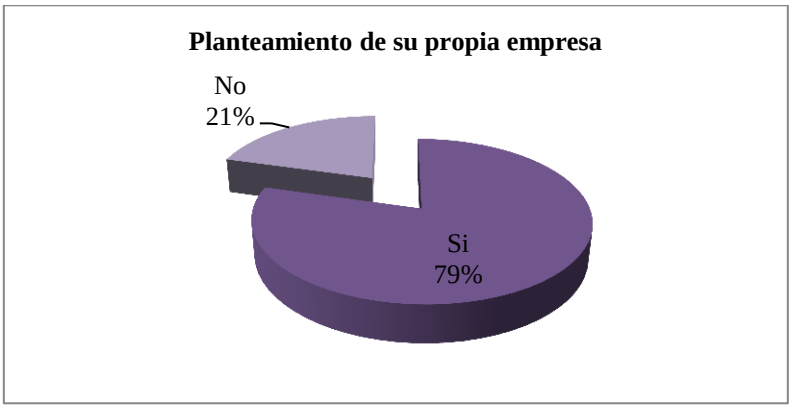
Para formar emprendedores se requiere un grado de apoyo para fortalecer las ideas y empresas existentes, y quienes son esenciales para tal tarea son las incubadoras de empresas, por lo que fue necesario establecer la interrogante *¿Conoce usted la Incubadora de Empresas de la PUCESE y sabe a qué se dedica?*

El 94% de los encuestados sí conocen la incubadora de empresas y el 6% que no. Por ende los docentes y personal administrativos tienen más inducción acerca de las actividades que desarrolla la Incubadora. Por lo tanto es preciso averiguar si ellos han pensado en crear su empresa e incubarla en este centro.

3.2.2 CREAR TU PROPIA EMPRESA

Las necesidades y perseverancia de los emprendedores hacen que lleguen a construir un modelo de negocio adaptado a su realidad, que busca satisfacer todas sus expectativas. Visto de esta manera un emprendedor es aquella persona que crea productos/servicios. Para sustentar esta afirmación se preguntó a los profesionales: *¿Se ha planteado en crear su propia empresa?* El resultado es el siguiente:

Gráfico #8



Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

El gráfico #8 muestra que los profesionales se han planteado en crear su empresa correspondiente al 79% y la diferencia corresponde a la afirmación negativa que es el 21%. Por lo tanto existe un alto porcentaje de emprendedores que desean iniciar su propio negocio, y de otra perspectiva existen docentes que ya poseen emprendimientos donde es necesario nutrir tal negocio.

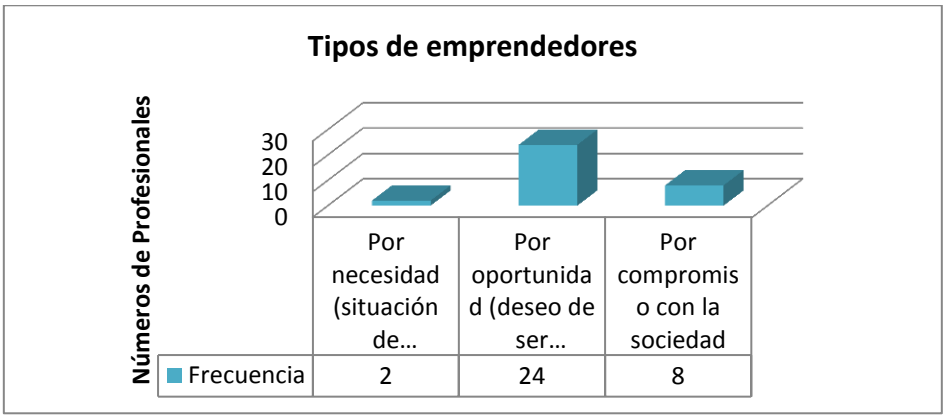
Este resultado da la prioridad de que existen ideas de negocios, pero no son desarrolladas en el entorno empresarial como es lo ideal.

Para alimentar el resultado anterior, es fundamental saber qué características de emprendedor poseen los profesionales.

3.2.3 TIPOS DE EMPRENDEDORES

La forma con que se identifica un emprendedor es relativamente variada, debido a diferencias de pensamiento y conocimiento que poseen. Para conocer sus diferencias y semejanzas se puntualizó en la siguiente interrogante: *¿Qué tipo de emprendedor se considera?*

Gráfico # 9



Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

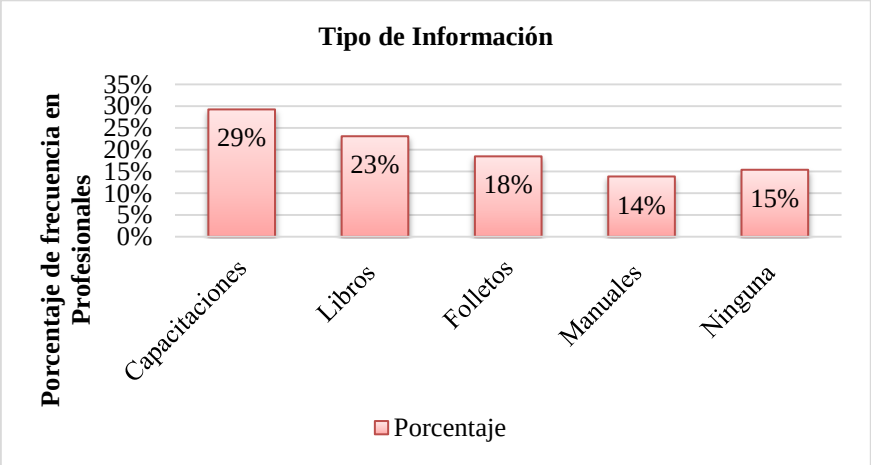
El resultado obtenido de los profesionales en esta etapa tiene mayor énfasis en el tipo de emprendedor "Por oportunidad". De los 34 encuestados 24 respondieron que por oportunidad, es decir deseo de ser independiente lo que representa el 71%; por compromiso con la sociedad 23% y por necesidad, situación de desempleo 6%. Esto da como resultado que el tipo de emprendedor esta direccionado en el ámbito profesional a ser independiente, es decir en crear su fuente de ingreso.

Con los resultados obtenidos hasta este punto, se establece que los profesionales tienen iniciativa de crear empresas y se identifican como emprendedores por oportunidad, surge la curiosidad de examinar las fuentes de información con las que poseen.

3.2.4 TIPOS DE INFORMACIÓN QUE POSEEN PARA DESAROLLAR SU EMPRESA

La variedad de información que se adquiere con frecuencia para enriquecer conocimientos tiene su pro y su contra, debido en qué ocasiones son muy limitadas, abundantes e inexactas para la comprensión y asimilación. Para sostener esta expresión se indago lo siguiente: *¿Qué tipo de información posee para desarrollar su empresa?*

Gráfico # 10



Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

Los tipos de información que los profesionales poseen para comenzar con su emprendimiento, son capacitaciones representando el 29% y el 23% en libros, esto como un escenario positivo. Por otro lado el porcentaje menor recae en manuales con un 15%, un escenario negativo que se debe aprovechar para fortalecer el emprendimiento. Además los encuestados mencionaron en una opción abierta, que la información del internet y de las experiencias de otros emprendedores son fuentes importantes que poseen para retroalimentar la creación de empresas.

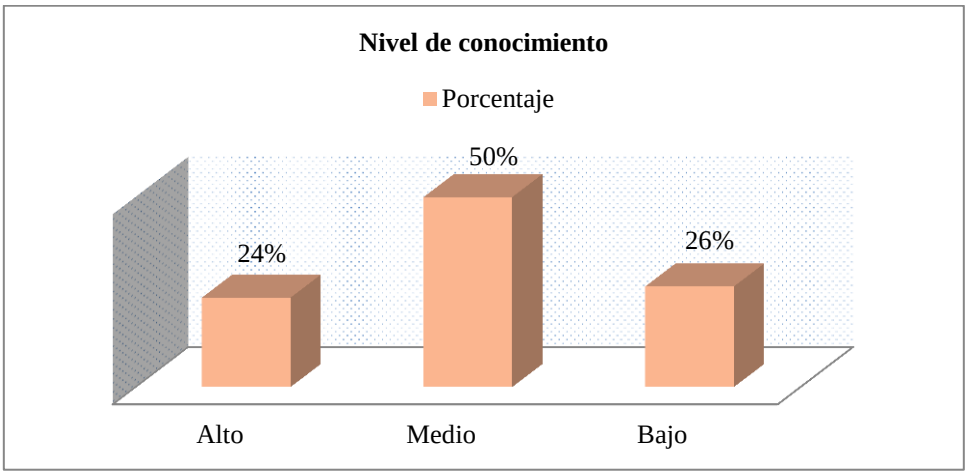
Por un lado las capacitaciones se realizan con frecuencia, por lo tanto existe un mayor compromiso en que los profesionales prefieren adquirir conocimientos en programas estructurados.Por otro lado los manuales representan una falencia en los emprendedores. Dos cuestiones que dan como resultado la implementación de capacitaciones conjuntamente con una guía didáctica.

Para incursionar más sobre los conocimientos de los emprendedores, nace el interés de conocer si los emprendedores están en la capacidad de crear un plan de negocios por si solos.

3.2.5 NIVEL DE CONOCIMIENTO PARA CREAR UN PLAN DE NEGOCIO

Al hablar de planes de negocios se entiende que es una herramienta donde el emprendedor expone su idea de negocio, la cual está estructurada por varias etapas. Para evidenciar si el emprendedor conoce tal instrumento se preguntó lo siguiente: *¿Qué nivel de conocimiento tiene para desarrollar un plan de negocios?*

Gráfico # 11



Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

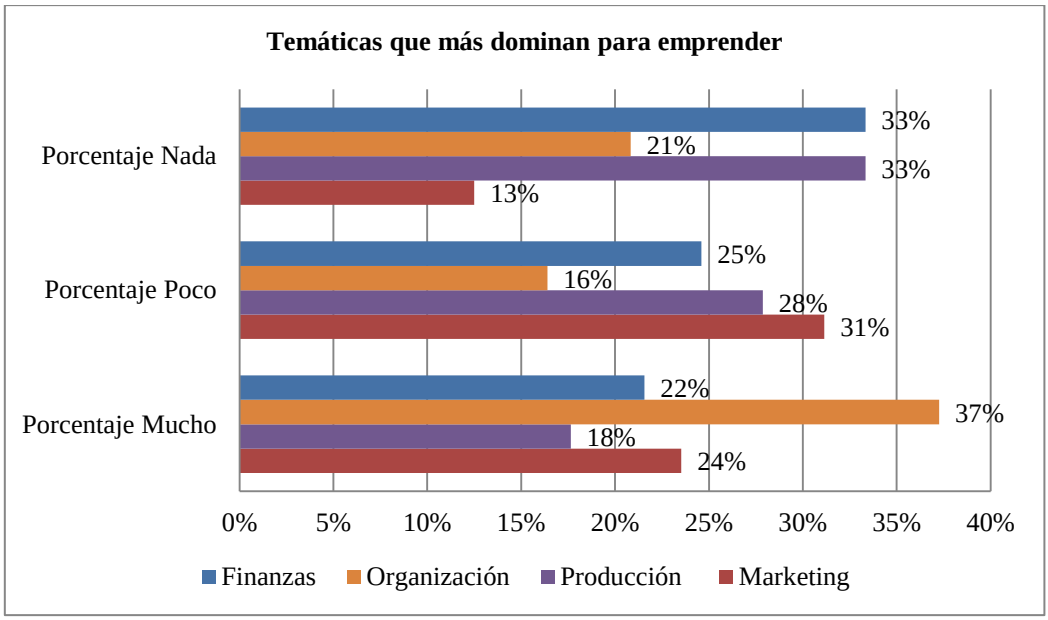
Se muestra en el gráfico #11 que de cada 10 estudiantes, 5 poseen un nivel medio en diseñar un plan de negocios, 3 un nivel bajo y 2 un nivel alto. Estas respuestas resaltan que existe un nivel medio-bajo en los profesionales en cuanto a la creación de planes de negocios. Debido a la importancia del uso que tiene esta herramienta en el emprendimiento es necesario reforzarla en el manual.

Una vez detectado que los profesionales poseen un nivel medio-bajo, surge la necesidad de puntualizar en qué temática los emprendedores tienen debilidades que le impiden cumplir con el plan de negocio.

3.2.6 TEMÁTICAS QUE LOS PROFESIONALES TIENEN COMPRENSIÓN Y DIFICULTAD

La diversidad y abundantes temas involucrados al emprendimiento no están claramente definidos para que un emprendedor lo practique. *¿Qué temáticas domina más para fortalecer su emprendimiento?*

Gráfico # 12



Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

Como resultado de mayor relevancia sobre las principales temáticas que dominar más un profesional es organización con un 37%; los que dominan poco está en marketing y producción con un 28%; y los que no dominan nada está en un promedio de producción y finanzas con un 33%. Resultados que deben tomarse en cuenta al momento de diseñar el manual, lo que permitirá reforzar la capacidad para emprender.

Luego de haber concretado los resultados anteriores acerca de las falencias en los conocimientos de los profesionales, se vio la necesidad de consultar si estarían dispuestos a recibir capacitaciones y una herramienta de apoyo.

3.2.7 CAPACITACIONES Y HERRAMIENTA DIDÁCTICA DE EMPRENDIMIENTO

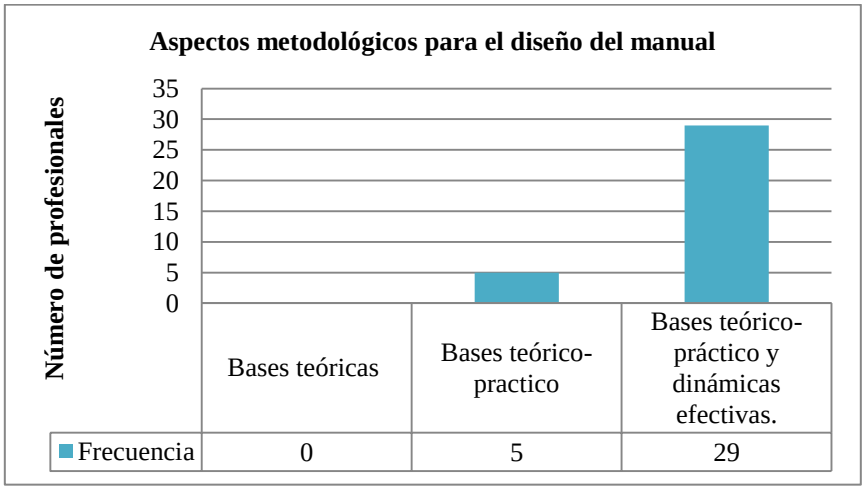
Para tener certeza de que las capacitaciones de emprendimiento más la herramienta didáctica van a dar resultados, se realizó la siguiente pregunta: *¿Le gustaría recibir capacitaciones de emprendimiento y una herramienta didáctica que le permita desarrollar adecuadamente su empresa?* El resultado fue positivo con un 97%, y solo un 3% no está dispuesto a capacitarse y recibir el ejemplar.

Como se evidencio en el resultado, de acuerdo al interés de los encuestados surge la interrogante de como desearían la metodología del manual.

3.2.8 ASPECTOS METODOLÓGICOS PARA EL DISEÑO DEL MANUAL

La metodología del manual debe estar diseñada según la necesidad del emprendedor que tienen al momento de adquirir y conceptualizar conocimiento. Para sustentar este antecedente se ejecutó la siguiente pregunta:*¿Qué aspectos metodológicos desearía que se diseñe en el manual de emprendimiento?* El resultado es el siguiente:

Gráfico # 13



Fuente: Encuesta
Elaborado: Autora

El tipo de metodología que los profesionales desearían en el diseño del manual, es la metodología "bases teórico-práctico más dinámicas efectivas" dando como resultado el 85% del total de los encuetados. Por lo tanto los interesados desean un manual que llene sus expectativas, aplicando dinámicas para hace más fácil el proceso de aprendizaje.

3.2.9 CURSOS DE EMPRENDIMIENTO COMO PARTE DE CURRICULUM DE LA CARRERA

Como una pregunta adicional que se realizó, fue que si existiera en el currículo de la carrera la materia de emprendimiento los profesionales desearían el manual de emprendimiento como medio didáctico para guiarse, donde el resultado fue positivo con un 100%.

3.3 IMPORTANCIA DE LOS RESULTADOS

Los resultados obtenidos tienen más similitud que diferencias, con la aplicación de las encuestas a los estudiantes y profesionales de la PUCESE.

Existe un alto porcentaje de emprendedores que se han planteado en crear su empresa, donde es interesante partir de que existen jóvenes y profesionales con alto grado de espíritu emprendedor que desean implementar su negocio y generar sus propios ingresos, un factor excelente para fortalecer la cultura emprendedora.

La información que más poseen los emprendedores universitarios y profesionales para desarrollar la empresa son capacitaciones, con la diferencia que los profesionales también tienen como fuente primordial libros de emprendimientos, y otros como datos del internet y experiencias de emprendedores, algo que los estudiantes universitarios tienen como debilidad. Además se pudo detectar que los manuales de emprendimiento tienen una baja participación en comparación con las otras fuentes de información que fueron consultadas, este resultado da como oportunidad la construcción de un material de apoyo para fortalecer las capacitaciones de emprendimiento.

Por lo tanto este estudio se enfocará a fortalecer al emprendedor y sus competencias para emprender, satisfaciendo el 22% de la población estudiantil que dice no tener ningún tipo

de información para crear su propia empresa y así mismo los docentes y administrativos que refleja el 15% con el mismo aspecto.

El resultado obtenido sobre el nivel de conocimientos que tienen los jóvenes universitarios y profesionales para desarrollar un plan de negocios, es básico para explicar la idea de negocio, en ambos segmentos se refleja un nivel medio-bajo; esto sugiere que para la construcción del manual hay que partir de contextualización más definida y comprensiva para reforzar conocimientos.

Sobre las temáticas que tienen más fortaleza en ambos segmentos, recae en organización y con debilidades en finanzas y producción. Esto es necesario al momento de abordar la metodología del manual para exista una mayor explicación práctica en cuestión a los temas con menor compresión.

En cuanto a la consulta de la metodología del manual, el resultado fue evidente tanto universitarios como profesionales de la PUCESE, consideran mejor las bases teóricas-prácticas con dinámicas efectivas, debido que las dinámicas fortalecerán las temáticas empleadas; y la lúdica es reflejar, que jugando se aprende más y en el caso de la capacitación es recomendable proporcionarle al beneficiado energías para que enriquezca sus conocimientos.

En el sondeo que se realizó para conocer la aceptación de la herramienta didáctica, tanto profesionales como estudiantes consideraron adquirir el manual como herramienta para fortalecer su aprendizaje, una de las ventajas para la creación del manual de emprendimiento dirigido a estudiantes universitarios de los primeros niveles y profesionales, que necesitan conocer lo esencial para emprender.

3.4 ESTABLECIMIENTO DE LA METODOLOGÍA PARA EL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO

Para tener una inducción más clara y precisa acerca de lo que se quiere conseguir con la elaboración del manual dirigido a estudiantes universitarios y profesionales, es necesario la aplicación de una pedagogía que enseñe al emprendedor a pensar (descubrir

oportunidades), sentir (generar ideas innovadoras) y actuar (desarrollar empresas), despertando en ellos el interés por emprender y estén inmerso en el proceso de enseñanza-aprendizaje que se llevará a cabo mediante las capacitaciones.

El manual está diseñado con la metodología aprender-haciendo, donde el juego y la lúdica constituyen el elemento clave para producir conocimiento.

3.4.1 LA EDUCACIÓN EMPRENDEDORA

Vera, Baquenado, Ferrám, Olavarria, Parra, & Souza,(Una innovación pedagógica para la formación de universitarios emprendedores, 2008), mencionan que la educación emprendedora debe tener como objetivo "*potenciar y fortalecer el desarrollo humano y social, siendo el instrumento de generación y distribución de riqueza, conocimiento, poder y renta"*. Además concreta que la educación universitaria necesita de nuevas herramientas pedagógicas que permitan pasar de la teoría a la acción. Esta metodología es la que finalmente se abordará en el manual, donde el emprendedor construya sus conocimientos y posteriormente los aplique con su negocio.

Según los autores ante mencionado, sostienen que anteriormente la educación partía del aprendizaje conceptual, actualmente se busca cambiar de metodología donde el alumno fabrique sus propios conocimientos y adquiera competencias para desenvolverse mejor.

3.4.2 MODELO DE COMPETENCIAS

Partiendo de que competencia es la capacidad de llevar a la práctica un comportamiento complejo integrado por conocimientos, habilidades y actitudes según el enfoque de Lina Cervantes(Modelos por Competencias, 2011); es fundamental construir estrategias para que los alumnos desarrollen competencias personales y profesionales necesarias para crear empresas productivas y competitivas que aporten al desarrollo de la provincia.

3.4.3 DIMENSIONES PARA LA FORMACIÓN DEL EMPRENDEDOR

Según Levy(El desarrollo de competencias del estudiante universitario, 2011), en el entorno educativo, una competencia es aquella que "*produce resultados concretos en*

varias órbitas de la formación: en el conocimiento, en las actitudes, en las aptitudes, en las opiniones, en el comportamiento". Por lo tanto el autor sostiene que las definiciones más claras y concretas es: *Aprender haciendo*. Además incluye también las actividades de pensar y razonar. El aprendizaje por competencias es la materialización del llamado "aprendizaje activo", que abarca desde que el alumno adquiere noción para su posterior interpretación y asimilación.

El autor afirma que las competencias, a diferencia del modelo por objetivos, *están basadas en el aprendizaje significativo, contextual, aplicativo, formador y reforzador de experiencias*; esto se enmarca en la *trilogía de la educación por competencias: saber hacer*, *saber pensar*, *saber sentir*, elementos esenciales para producir conocimientos.

El proceso de enseñanza que se va impartir en los manuales tiene como fin interiorizar y potenciar capacidades en el alumno, para que pueda alcanzar aprendizajes; significativos y constructivistas. Lina Cervantes menciona en su obra, (Modelos por Competencias)la siguiente afirmación:

- ✓ Un aprendizaje es significativo cuando una nueva información (concepto o idea) adquiera significados para el emprendedor mediante la práctica.
- ✓ Un aprendizaje es constructivista, cuando el alumno adquiere responsabilidad en su propio proceso de aprendizaje.

Por lo tanto el proceso de enseñanza-aprendizaje conlleva a que los estudiantes universitarios y profesionales emprendedores desarrollen las siguientes técnicas:

- ✓ Ser (persona)
- ✓ Saber (conocimientos)
- ✓ Hacer (habilidades)
- ✓ Aprender (estrategias)

3.4.4 DIMENSIONES PARA LA FORMACIÓN DE FORMADORES

(Universidad Católica de Chile, lider en innovación y emprendimiento, 2012), cita algunas dimensiones del emprendimiento universitario enfocado a universidades que forman emprendedores y estas se detallan a continuación:

3.4.4.4 Académico, enfatiza en la integración del emprendimiento a los currículos mínimos de carrera y realización de talleres a profesionales.

3.4.4.5 Cultura y motivación, tienen como incentivo los fondos concursables para ideas de negocios.

3.4.4.6 Pensamiento y difusión, se lo estimula en la Semana de la innovación y emprendimiento.

3.4.4.7 Nexo con emprendedores, mantienen alianzas con alumnos y emprendedores locales, para fortalecer las ideas innovadoras.

3.4.4.8 Generación y apoyo de nuevos proyectos, se promueven los programas o concursos de emprendimientos para emprendedores.

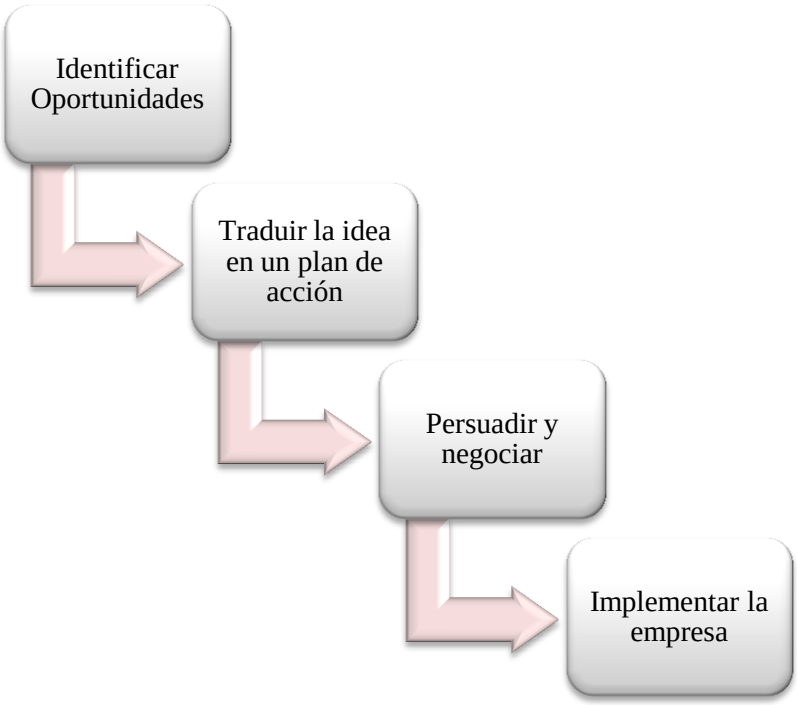
Partiendo de estos dos enfoques, se considera un pilar significativo las competencias, que están ligadas en el proceso de enseñanza-aprendizaje que tiene como fin formar el emprendedor de hoy.

Para diseño del manual de emprendimiento se consideran importantes los modelos de competencias específicas y transversales, para que los estudiantes universitarios y profesionales construyan sus propios aprendizajes.

3.4.5 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

Están direccionadas a la producción intelectual del alumno, pretendiendo que las competencias estén vinculada con los *conocimientos teóricos de las personas (saber), con ciertas destrezas prácticas (Hacer), con un saber-hacer.* Esto lo cita Vera, Baquenado, Ferrám, Olavarria, Parra, & Souza (2008).

Es pretender que el emprendedor desarrolle competencias específicas, que sirvan como base para orientar el proceso de enseñanza-aprendizaje en el transcurso de la capacitación y en la aplicación del manual de emprendimiento, pretendiendo conseguir las siguientes competencias según (Curso de capacitación Emprendedorismo).



Identificar oportunidades: El emprendedor debe aprovechar todos los recursos del entorno, buscando siempre soluciones rápidas, prácticas y competitivas, ante las necesidades del mercado. Como lo describe Bill Gates *"El secreto del éxito en los Negocios está en detectar hacia dónde va el mundo y llegar ahí primeros"* (Frases célebres de Emprendimiento, 2013).

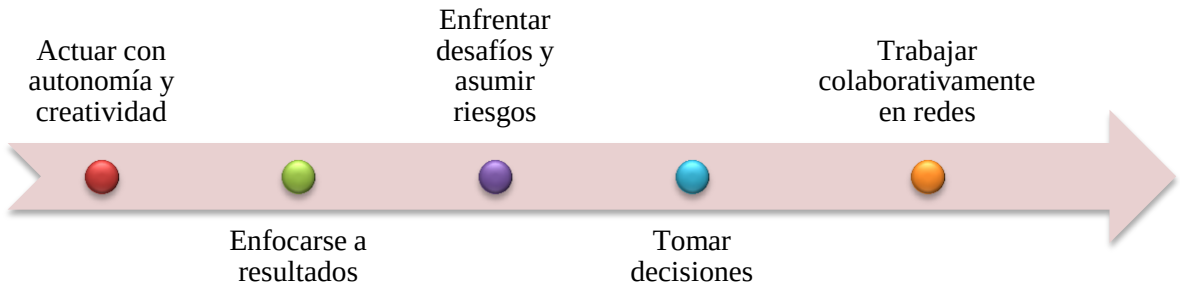
Traducir la idea en un plan de acción: Para que el alumno logre esta competencia, deberá identificar principalmente la idea de negocio y plasmar con ella algunos aspectos que sirvan para evaluar si será factible y rentable para llevarla a la práctica.

Persuadir y negociar: Esta competencia ayudará al emprendedor a elegir su mejor opción antes de negociar, tomar decisiones y convencer a sus clientes mediante estrategias de ventas.

Implementar la empresa: Dependerá de las habilidades y la decisión de los participantes**,** en aplicar el plan de negocio para la creación de empresa.

3.4.6 COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Los cursos en el área de emprendimiento deben estar dirigidos al desarrollo de líderes capaces de plantear y crear negocios innovadores que proporción en soluciones para el mercado, para lograr esto se definieron las principales competencias transversales que están relacionadas con la formación del alumno. En este punto se pretende que continuamente el emprendedor desarrolle y adquiera competencias mediante el transcurso de capacitaciones y conjuntamente con la aplicación del manual de emprendimiento, las cuales se detallan a continuación según (Curso de capacitación Emprendedorismo):



Actuar con autonomía y creatividad: Parte de las actitudes proactivas de los emprendedores, que consisten en tomar las decisiones desde la perspectiva de cada uno. Cita Mateo Arcila Montoya, (Trabajo 4 Emprendimiento), que "*ser pro activo es actuar con autonomía, creatividad e iniciativa*"; esto implica participar emocionalmente para lograr la consecución de resultados.

Enfocarse a resultados: Resume la idea de ser visionario, de producir y conseguir resultados sin importar las barreras del entorno, esto permite fijarse metas y alcanzarlas en corto o largo plazo.

Enfrentar desafíos y asumir riesgo: Emprender conlleva a dejar a un lado el miedo, hacer las cosas con positivismo y esmero. Esto involucra evaluar las oportunidades para aprovecharlas y las amenazas para controlarlas, circunstancias que llevan al emprendedor a ser exitoso.

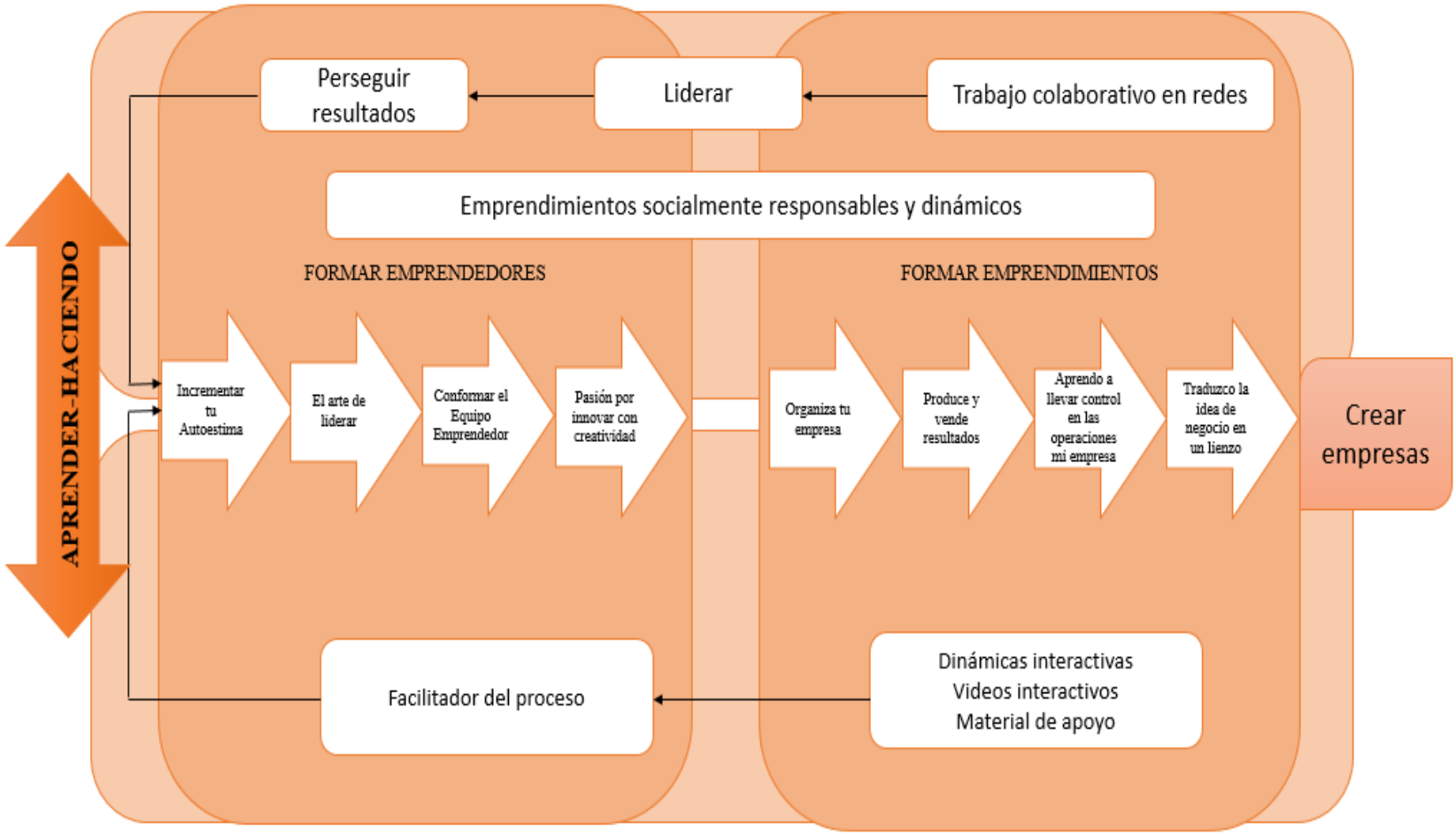
Tomar decisiones: El emprendedor asume la tarea y responsabilidad de elegir la mejor iniciativa en beneficio de los demás.

Trabajar colaborativamente en red: Influye la comunicación y la responsabilidad de trabajar en equipo y presentar resultados eficientes.

3.4.7 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

Para implementar un modelo que apoye y a la vez eduque hacia la creación de empresas, es necesaria la unión de competencias que permite articular los diferentes ejes temáticos para fortalecer la capacidad emprendedora en los estudiantes universitarios y profesionales.

Se consideró como referencia el modelo de competencias, que la Incubadora de Empresas PUCESE actualmente está utilizando en los cursos de emprendimiento e innovación en colegios, para la aplicación del siguiente:



Fuente: Incubadora de Empresa
Elaborado por: Autora

3.4.8 ORGANIZACIÓN DEL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO

Para la capacitar en emprendimiento, el manual debe priorizar en lo siguiente:

- ✓ **Terminologías:** Recoge términos especializados para que el proceso de aprendizaje sea más fácil de asimilar.
- ✓ **Lúdica de dinámicas:** Son estrategias valiosas que buscan que los estudiantes se apropien de las temáticas impartidas por el facilitador a través del juego, con el propósito de interactuar y generar creatividad, motivación, trabajo en equipo, entre otros aspectos que permita el desarrollo del conocimiento.
- ✓ **Videos:** Este mecanismo de visualización de experiencias, reflexiones y casos. Se busca que el alumno observe, interprete, infiera y exprese conocimientos desde su punto de vista, esto le favorece a practicar.
- ✓ **Temáticas:** Conjuntos de temas referente al emprendimiento que se relaciona entre sí para conseguir un resultado y aprendizaje para la creación de empresas.
- ✓ **Casos prácticos:** Son ejemplares involucradas a la temática.
- ✓ **Ejercicios complementarios acerca de la idea:** Etapas donde se desarrolla poco a poco la idea de negocio.

El proceso indicado anteriormente debe formar al emprendedor y permitir un aprendizaje de calidad, para esto se ha formulado una estructura sencilla y fácil de dominar.

3.4.9 ESTRUCTURA DEL MANUAL DE EMPRENDIMIENTO

El manual de emprendimiento dirigido a estudiantes universitarios y profesionales de la PUCESE, debe convertirse en un objeto de consulta y practica para potenciar el nivel de aprendizaje.

A continuación se presenta la siguiente estructura:

3.4.9.1 DATOS INFORMATIVOS

En esta etapa se detalla los datos de la portada del manual emprendimiento como:

- ✓ Nombre y logo de la institución
- ✓ Nombre del manual
- ✓ Ilustración
- ✓ Personajes beneficiarios

3.4.9.2 ÍNDICE

Es la guía para el emprendedor, en ella se describen las unidades que se presentaran posteriormente y los contenidos de cada una, separados por dos partes la primera denominada "FORTALECE TU CAPACIDAD EMPRENDEDORA" y la segunda denominada "FORMA TU EMPRENDIMIENTO" en cada una se integra los temas de emprendimiento con sus respectivos números de páginas.

3.4.9.3 INTRODUCCIÓN

Se detalla un breve resumen general de todo el contenido del manual de emprendimiento, incluyendo el propósito y la importancia que tiene cada unidad en el proceso de enseñanza–aprendizaje.

3.4.9.4 CONTENIDOS

El manual de emprendimiento está enfocado a fortalecer la capacidad emprendedora y formar el emprendimiento, es decir que consta de dos grandes bloques, cada uno contiene cuatro unidades relativamente esenciales para que los estudiantes universitarios y profesionales de la PUCESE desarrollen sus competencias. La redacción está en términos de confianza para estimular al estudiante y profesional.

Parte 1: FORTALECE TU CAPACIDAD EMPRENDEDORA

La primera parte del manual de emprendimiento está estructurado por las siguientes unidades y se logra conseguir los siguientes objetivos:

- ✓ **Unidad 1: Incrementa tu Autoestima**

Donde se trabajará en fortalecer tu autoestima para que descubras los rasgos característicos de tu personalidad y tus capacidades a través de la participación constante en talleres proactivos y creativos.

- ✓ **Unidad 2: El arte de liderar**

Se estimulará tu liderazgo para que actúes responsablemente en la toma de decisiones, asumiendo cargo y responsabilidad en la práctica.

- ✓ **Unidad 3: Conforma el equipo emprendedor**

Te involucrarás con los demás para trabajaren equipo y lograrás familiarizarte para crear el equipo emprendedor responsable e innovador capaz de solucionar problemas conjuntamente, mediante la asociatividad.

- ✓ **Unidad 4: Pasión por innovar con creatividad**

Jugarás un poco con tu creatividad e innovación, sintiendo libre para imaginar y proponer soluciones a los problemas.

Al finalizar esta primera parte se presenta un apartado de interrogantes para que el emprendedor las conteste desde la perspectiva de su conocimiento.

Parte 2: FORMA TU EMPRENDIMIENTO

Se compone de cuatro unidades, las cuales son más prácticas porque trabajaran en su idea de negocio. A continuación se describen las unidades con los objetivos que se pretende conseguir:

- ✓ **Unidad 5: Organiza tu empresa**

Determina la estructura de tu emprendimiento para producir resultados mediante la planeación de actividades y control de las mismas, trabajando conjuntamente en equipo y enfocándose en el liderazgo.

- ✓ **Unidad 6: Produce y vende resultados**

Te brindará orientación para producir eficientemente bienes o servicios; y diseñarás tus propias estrategias de marketing para vender los resultados producidos.

- ✓ **Unidad 7: Aprendo a llevar control en las operaciones de mi empresa**

Donde aprenderás a calcular los costos de tu producto o servicio y las utilidades que se generarán por las ventas de los mismos.

- ✓ **Unidad 8: Traduzco la idea en un lienzo**

Crear tu modelo de negocio a través del lienzo de los nueve bloques y así tendrás más claro tu idea.

Para finalizar esta segunda parte se le propone llevar la idea a la práctica, mediante la organización de una pequeña exhibición en stands.

En todas las unidades se establecen dinámicas, videos, talleres interactivos para el fortalecimiento de las temáticas.

El manual de emprendimiento está construido para ser dictado en un semestre que corresponde a 32 horas, según el tamaño de los contenidos y el nivel de complejidad para la enseñanza serán divididas las unidades. Tomando como referencia la planificación universitaria 2 créditos por 16 semanas de trabajo.

Los contenidos del manual de emprendimiento se presentan a continuación detalladamente:

PRIMERA PARTE

UNIDAD 1:INCREMENTA TU AUTOESTIMA

1.1 Dinámica participativa
1.2 Video
1.3 Autoestima del emprendedor
1.4 Beneficios de la autoestima

1.5 ¿Cómo incrementas tu autoestima?

1.6 Claves para elevar tu autoestima

1.7 ¿Cómo motivarte todos los días?

1.8 Caso ejemplar

1.9 Taller: realiza tu modelo personal y evalúalo

UNIDAD 2:EL ARTE DE LIDERAR

2.1 Dinámica participativa

2.2 Video

2.4 Líder y liderazgo

2.5 ¿Cómo influye el líder en el emprendimiento?

2.6 Características de un líder

2.7 Cuatro claves del liderazgo

2.8 El poder en el liderazgo

2.9 Tipos de liderazgo

2.10 Taller: juegos de roles en el liderazgo

UNIDAD 3:CONFORMAR EL EQUIPO EMPRENDEDOR

3.1 Dinámicas participativa

3.2 Video

3.3 Taller: conforma tu equipo emprendedor

3.4 Trabajo en equipo

3.5 Las metas que persigue un equipo emprendedor

3.6 Fortalezas y debilidades del trabajo en equipo

3.7 ¿Cómo formar equipos de éxito?

3.8 Taller

UNIDAD 4:PASIÓN POR INNOVAR CON CREATIVIDAD

4.1 Dinámica participativa

4.2 Video

4.3 Taller de creatividad

4.4 Incentivación y empoderamiento de ideas

4.5 Innovación y creatividad

4.6 ¿Cómo explorar tu creatividad?

4.7 Caso ejemplar

4.8 Generación de idea de negocio

4.9 “Trabajar en la idea de negocio”

SEGUNDA PARTE

UNIDAD 5:ORGANIZA TU EMPRESA

5.1 Dinámica participativa

5.2 Video

5.2 Taller: estructura tu empresa

5.3 Estructura organizacional

5.4 Definir objetivos por áreas

5.5 ¿Cómo constituir mi emprendimiento legalmente?

UNIDAD 6:PRODUCE Y VENDE RESULTADOS

6.1 Dinámica participativa en producción

6.2 Video

6.3 Descripción de productos/servicio

6.4 Diagrama de flujo del proceso

6.5 Caso ejemplar

6.6 “Trabajar en la idea de negocio”

6.7 Control de calidad

6.8 Capacidad instalada

6.9 Caso ejemplar

6.10 “Trabajar en la idea de negocio”

6.11 Dinámica participativa

6.12 Video

6.13 Estudio de mercado

6.14 Caso ejemplar

6.15 Tabulación de encuesta y análisis de resultados

6.16 “Trabajar en la idea de negocio”

6.17 Segmentación del mercado

6.18 Estrategias del marketing mix

UNIDAD 7:APRENDO A LLEVAR CONTROL EN LAS OPERACIONES DE MI EMPRESA

7.1 Dinámica participativa

7.2 Video

7.3 Costo del producto

7.4 Caso ejmeplar

7.5 Taller para la clase

7.6 "Trabajar en la idea de negocio"

7.7 Determninación de la utilidad y precio por producto

UNIDAD 8:TRADUZCO LA IDEA DE NEGOCIO EN UN LIENZO

8.1 Dinámica participativa

8.2 Video

8.3 Componentes del modelo de negocio

8.4 Caso ejemplar

"IDEA PUESTA EN PRÁCTICA"

3.4.9.5 GLOSARIO DIDÁCTICO

Se determina un conjunto de terminología que ha sido empleado en el manual, donde se establecerá con mayor precisión la definición.

3.4.9.6 BIBLIOGRAFÍA

Se enlista todas las fuentes de información que se utilizaron para la elaboración del manual, bajo las normas APA, estas bibliografías corresponden a fuentes documentales impresas; como las extraídas de libros, folletos, manuales, revistas; las descargadas en la web; trabajo de investigaciones, de páginas de emprendimientos, videos, dinámicas, entre otros.

3.5 PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA

DETALLE	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	A SOLICITAR	CONTRAPARTIDA	PORCENTAJES
1. Recursos humanos										
1.1 Coordinador	159	318	318	318	318	159	1590		1590	40,96%
1.2 Asistente diagramador					300	300	600	600		15,46%
Subtotal Recursos Humanos	**159**	**318**	**318**	**318**	**618**	**459**	**2190**	**600**	**1590**	**56,41%**
2. Equipos										
2.1 Computadora portátil	750						750		750	19,32%
2.2 Impresora tinta continua multifunción	250						250		250	6,44%
Subtotal Equipos	**1000**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**1000**		**1000**	25,76%
3. Materiales										
3.1 Copias material encuestas		40					40	40		1,03%
3.2 Resma papel bond			4	4	4		12	12		0,31%
3.3 Suministros de oficina	20						20	20		0,52%
3.4 Tinta para impresora				20	20	20	60	60		1,55%
Subtotal Materiales	**20**	**40**	**4**	**24**	**24**	**20**	**132**	**132**		3,40%
4. Logística y Servicios										
4.1 Pago 5 encuestadores		60					60	60		1,55%
4.2 Publicación						500	500	500		12,88%
Subtotal Logística y Servicios	**0**	**60**	**0**	**0**	**0**	**500**	**560**	**560**		**14,43%**
Total	**1179**	**418**	**322**	**342**	**642**	**979**	**3882**	**1292**	**2590**	**100,00%**
Porcentajes	**30%**	**11%**	**8%**	**9%**	**17%**	**25%**	**100%**	**33%**	**67%**	

3.6 INGENIERÍA DE LA PROPUESTA

La propuesta final desarrollada en este trabajo de investigación se denomina Manual de Emprendimiento PUCESE “Crea tu propia empresa”, escrita bajo la metodología aprender-haciendo. A continuación se presenta la propuesta, objeto de esta investigación.

4. DISCUSIÓN

En otros países el desarrollo de manuales es frecuente, tal es el caso de Colombia y Argentina, que han diseñado manuales para ofrecer a la ciudadanía los pasos a seguir para gestionar su negocio, uno de ellos es el manual de capacitación de primeros emprendedores (2009), que ofrece una gama de temas involucrados al emprendimiento para que el lector genere su propia empresa.

Además el Ministerio de Comercio, Industria y turismo de la República de Colombia, ha diseñado un manual para la elaboración de planes de negocios, el cual está creado para mostrarle a los emprendedores si su idea de negocio es viable o no, de forma teórica.

Una manera ordenada de asegurar la ejecución de la producción, administración y mercado de un producto o servicio es como lo cita (CEPAM, Marzo 2012), un manual desarrollado para mejorar las capacidades técnicas de los microemprendedores y facilitar su acceso al mercado. Así mismo lo relaciona la guía del emprendimiento(CARCHI, 2012), una herramienta didáctica que le permite al emprendedor desarrollar su idea de forma práctica.

Los cuatros manuales de emprendimiento expuestos anteriormente, se caracterizan por reflejar contenidos teóricos con temas relacionados con el emprendimiento, algunos contienen ejercicios prácticos y otros no.

La idea del manual de emprendimiento que se desarrolló en esta investigación difiere en los siguientes aspectos en comparación a los otros;

- ✓ Se enfoca a fortalecer la parte humanística de la persona emprendedora en las cuatro primeras unidades.
- ✓ Expresa en todas las unidades dinámicas participativas para despertar el interés en emprender, relacionadas con las temáticas que posteriormente intervienen en el manual. Algo que los demás manuales carecen.
- ✓ Propone ver videos en relación a las temáticas que se indicarán después, con el fin de que los alumnos construyan sus propios conocimientos.

- ✓ Las temáticas se explican de forma organizada en mapas conceptuales, con ejemplos aclaratorios para que el estudiante posteriormente lo realice en su equipo emprendedor.
- ✓ Se puntualizan talleres para que el alumno los desarrollen de acuerdo a la idea de negocio que están llevando a la práctica. Este aspecto concuerda con la guía de emprendimientos desarrollada en Carchi.
- ✓ Para culminar con los contenidos del manual se explica la puesta en marcha, que los alumnos deberán ejecutar para expresar en acción la idea de su emprendimiento.

Esta propuesta se diferencia de las demás porque implica la construcción de conocimientos a través de capacitaciones y en ellas la generación de ideas de emprendimiento, las cuales dependen del interés que preste los interesados para cumplir con los objetivos del manual.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Esta investigación denominada "Elaboración de un manual de emprendimiento como medio didáctico para las capacitaciones que ofrece la incubadora de empresas de la PUCESE a estudiantes universitarios y profesionales" destaca las siguientes conclusiones:

- ✓ Al diagnosticar las características y el entorno de los emprendedores universitarios y profesionales, mediante el instrumento de la encuesta se priorizaron los siguientes resultados:
    - o De cada 10 emprendedores 7 tienen pensado en crear su propia empresa, indicando que hace falta de incentivar el espíritu emprendedor para que puedan asumir riesgo.
    - o El 22% de la población estudiantil encuestada mencionaron no poseer tipo de información para crear su empresa, considerando un valor representativo para crear un material de apoyo adaptado a la realidad del emprendedor y dirigido a los estudiantes que están iniciado su formación superior. Cabe mencionar que actualmente en los colegios se está inculcando el espíritu emprendedor, por lo que es importante continuar con este proceso de enseñanza-aprendizaje. Así mismo el 15% de los docentes y administrativos no poseen información para emprender, considerando profesionales de otras áreas no involucradas en el emprendimiento, y que necesitan adquirir conocimientos en estos temas.
    - o El 97% de los encuestados desean adquirir una herramienta didáctica como medio para cultivar el emprendimiento en la PUCESE y así producir cambios en la ciudad de Esmeraldas con la creación de empresas innovadoras y rentables.

- ✓ Con la metodología aprender-haciendo planteada, los estudiantes podrán adquirir competencias para fortalecer el espíritu emprendedor, generar ideas y empresas actas para competir en el mercado local.

- ✓ Se elaboró un manual de emprendimiento, enfocado en dos características básicas: fortalecer la capacidad emprendedora y formar el emprendimiento con los estudiantes universitarios y profesionales.

5.2 RECOMENDACIONES

- ✓ Programar académicamente cursos de emprendimiento que permitan a los estudiantes universitarios y profesionales fortalecer su capacidad emprendedora para llevar a la práctica la creación de su empresa.

- ✓ Aplicar la metodología aprender-haciendo con los estudiantes de los primeros niveles de las carreras de la PUCESE y con profesionales de diversas especialidades, a través de cursos y con material de emprendimiento adaptados a la realidad local, que busquen innovar y crear productos/servicios en beneficio a la comunidad.

- ✓ Difundir el uso del manual para generar cultura emprendedora en la sociedad esmeraldeña, y con ello formar empresas dinámicas para el desarrollo económico de la provincia.

6. FUENTES BIBLIOGRAFICAS

1. Amaru, A. (2008). Incubadoras. En A. Amaru, *Administración para emprendedores* (pág. 19). México: Pearson Educación.

2. Arango, P. C. (2012). *Eneagramas: para equipos de alto rendimiento.* Medellin-Colombia.

3. Cantabria Campus Internacional. (2012). *Propuesta de acciones estratégicas para el emprendimiento en Cantabria.* Universidad de Cantabria.

4. CARCHI, G. A. (2012). *Guia del emprendimiento.* Carchi: Ecuador F.B.T. Cía. Ltda.

5. CEPAM. (Marzo 2012). *Manual de emprendimientos productivos y culturales para grupos juveniles de Esmeraldas.* Esmeraldas-Ecuador.

6. Cervantes, L. (2011). *Modelos por Competencias.* Recuperado el Junio de 2013, de http://www.slideshare.net/linacervantes/modelo-por-competencias.

7. Cervantes, S. (Octubre 2012). Sé tu propia empresa. *Entrepreneur*, 58.

8. Chiavenato, I. (2012). *Innovaciones de la Adminstración: tendencias y estrategias de los nuevos paradigmas.* Ecuador.

9. Comercial Cinco. (s.f.). *Curso de capacitación Emprendedorismo.* Recuperado el 2013, de http://comercialcinco.wikispaces.com/file/view/EMPRENDEDORISMO+II+y+III.pdf.

10. Córdova, S. (2012). Ecuador un país de emprendedores. *Apoyo al desarrollo productivo del país*, 17-18.

11. Correa, D. M. (2013). *La creatividad insumo clave de la innovación.* Medellin-Colombia.

12. Díaz, J. (26 de febrero de 2012). *Manual de capacitación para microempresarios*. Recuperado el Viernes 7 de Diciembre de 2012, de http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/02/manuales-capacitacion-microempresarios.html

13. e-conomic. (s.f.). *e-conomic.* Obtenido de Definición del marketing mix: http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-marketing-mix

14. Emprendedoras.com. (13 de Febrero de 2012). *Claves poderosas para mejorar tu autoestima.* Recuperado el Junio de 2013, de http://blog.emprendedoras.com/2012/claves-poderosas-para-mejorar-tu-autoestima/.

15. Emprendimiento, P. P. (Octubre de 2009). *Manual de capacitaciones primeros emprendedores.* Recuperado el Sábado 8 de Noviembre de 2012, de http://www.produccion.lapampa.gov.ar/manual_capacitacion-pe-2009.pdf:

16. García, G. F. (2011). *Guía para crear y desarrollar su propia empresa.* Quito: Ecuador F.B.T.E Cía Ltda.

17. Grivas, C. (5 de Marzo de 2012). *Cómo explotar tu creatividad*.

18. Incubadora de Empresas PUCESE. (2012). *"Proyecto para la generación de Cultura emprendedora, a través de la aplicación de Cursos de Emprendimiento e Innovación en Colegios de la Provincia de Esmeraldas".*

19. Isaza, J. (2002). *El trabajo en equipo, una oportunidad de crecimuiento individual.* Recuperado el 2013, de http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/41/trabequipo.htm.

20. Kemp, S. (24 de Mayo de 2013). *SoyEntrepreneur.com.* Recuperado el 09 de Junio de 2013, de http://www.soyentrepreneur.com/25342-como-motivarte-todos-los-dias.html.

21. Leboyer, L. (26 de Enero de 2011). *El desarrollo de competencias del estudiante universitario.* Recuperado el 3 de Junio de 2013, de http://carlosinteriano1.blogspot.com/2011/01/el-desarrollo-de-competencias-del.html.

22. Lera, J. (Abril de 2009). *Manual para emprendedores.* Recuperado el Sábado 8 de Diciembre de 2012, de www.emprender-online.com.ar: http://www.emprender-online.com.ar/descargas/manual-emprendedores.pdf

23. Longenecker, J., Moore, C., Palich, L., & William, P. (2008). *Administración de pequeñas empresas.* México: Cengage Learning.

24. Macias, M. (s.f.). *Tu modelo de negocio.* advenio.es.

25. Mariño, W. (2008). *100 Tips para crear tu propia empresa.* Quito-Ecuador: Aguilar.

26. Mariño, W. (2008). *Negocios familiares de baja inversión.* Quito-Ecuador: Aguilar.

27. Martinez, L. J. (s.f.). *El emprendedor.* Obtenido de http://www.slideshare.net/folista/el-emprendedor.

28. Martínez, N. O. (Mayo de 2009). *APRENDIENDO A VIVIR ENTRE CULTURAS*. Recuperado el 12 de Abril de 2013, de http://www.eumed.net/rev/ced/03/nom.htm.

29. Mentalidad Emprendedora. (s.f.). *Pasos para alcanzar el éxito.* Obtenido de http://elihu.franquiciapersonal.com/blog/pasos-para-alcanzar-el-exito-incrementa-tu-autoestima/.

30. Ministerio de comercio, i. y. (2010). *www.pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/manual-para-hacer-planes-de-negocios.* Recuperado el Domingo 9 de Diciembre de 2012, de http://www.pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/manual-para-hacer-planes-de-negocios

31. Montoya, M. A. (s.f.). *Trabajo 4 Emprendimiento.* Recuperado el 18 de Junio de 2013, de http://www.slideshare.net/morcillita/trabajo-4-emprendimiento.

32. Muñoz, J. C. (22 de Marzo de 2013). *Frases célebres de Emprendimiento.* Recuperado el 18 de Junio de 2013, de http://carlosinteriano1.blogspot.com/.

33. Ortiz, L. (2012). *El juego del emprendimiento y el emprendimiento como un juego* . Medellin: Coordinador Centro de Emprendimiento Social y Solidario CESS.

34. Paredes, J. (2012). *CASOS DE EMPRENDIMIENTO GENERADOS A TRAVÉS DE LA DOCENCIA EN EL COLEGIO TÉCNICO AGROINDUSTRIAL "PEDRO FERMÍN CEVALLOS" AÑO 2005-2006 HASTA 2010-2011*.

35. Parra, M., Cática, J., & lópez, O. (2012). EL JUEGO COMO ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE EN EL ÁREA DE EMPRENDIMIENTO, CREATIVIDAD Y FINANZAS. "EXPERIENCIAS EN EL AULA DE CLASES". *XXII CONGRESO LATINOAMERICANO SOBRE ESPÍRITU EMPRESARIAL*. Bolivar.

36. Ponti, F., & Ferrás, X. (2009). *Pasión por innovar.* Ecuador: Norma S.A.

37. Ponti, F., & Ferrás, X. (2006). *Pasión por innovar*. Recuperado el Julio de 2013, de Siete estrategias de creatividad: http://books.google.com.ec/books?id=K2SePLeihSsC&pg=PA69&lpg=PA69&dq=las+7+estrategias+de+la+creatividad+segun+ponti&source=bl&ots=iRTFFFRZQR&sig=sJTEOKjPZTjEegHhHzaxTvvS4TM&hl=es-419&sa=X&ei=GLLlUcDhMsaNrAGVtoDIDg&ved=0CEAQ6AEwBA#v=onepage&q&f=false

38. Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas. (2012). *Plan Estratégico de Desarrollo Institucional (PEDI) 2012-2016.* Esmeraldas.

39. Poza, E. (2005). *Empresas Familiares.* México D.F: Internatinal Thomson.

40. PUCESE. (Abril de 2012). Incubadora de Empresas. Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.

41. Quinn, J. (2009). Estrategia paso a paso. En B. Schneider, *Resilencia* (pág. 98). Norma S.A.

42. Quiñonez, I. R. (2013). *Liderazgo y tecnicas de negociación.* Esmeraldas: Apuntes en clases de la materia de liderazgo.

43. Rafael, A. (2011). Capacidad instalada. En A. Rafael, *Emprendedor éxito* (pág. 135). México: Mc Graw Hill.

44. Red de Emprendedores Sociales. (11 de Noviembre de 2012). *Semana Global de Emprendimiento.* Recuperado el Enero de 2013, de http://socialemprende.org/semana-global-del-emprendimiento/.

45. Robbins, S. (1998). Espíritu emprendedor. En S. Robbins, *La administración en el mundo de hoy* (págs. 145-148). México: Pearson.

46. Rodriguez, R. A. (2011). *Emprendedor Éxito.* México, D.F: Educación.

47. Rodríguez, C. (s.f.). *Un equipo exitoso.* Recuperado el Julio de 2013, de http://www.emprendedores-de-negocios.com/equipo-exitoso.html.

48. Rodríguez, E. (25 de Marzo de 2010). *Trabajo en equipo.* Recuperado el 12 de Julio de 2013, de http://www.emprendedores.es/gestion/motivar-en-tiempos-de-crisis/trabajo-en-equipo.

49. Rojas, S. A. (2010). *Administración de pequeñas empresas.* México.

50. Rubén, P., Mesa, J., & Correal, S. (2010). *Las buenas prácticas de innovación.* Medellín-Colombia.

51. Sánchez, M. (2011). Cómo desarrollar tu plan pasa a paso. *Entrepreneur*, 48-53.

52. Schermerhorn, J. (2006). estrategia y espíritu emprendedor. En J. Schermerhorn, *Administración* (págs. 173-177). México: Limusowiley.

53. Terry, G., & Franklin, S. (2003). Proceso es la clave. En G. Terry, & S. Franklin, *Principios de la administración.* México: Continental.

54. Universidad Católica de Chile, lider en innovación y emprendimiento. (2012). *Emprende UC inspirado en crear.* Medellin-Colombia.

55. Varela, R. (2008). Aprende a Aprender, las nuevas empresas como generadoras de empleo. En R. Varela, *Innovación Empresarial* (págs. 32, 33 y 45). Cali-Colombia: Pearson.

56. Vera, P., Baquenado, C., Ferrám, Y., Olavarria, S., Parra, E., & Souza, B. d. (2008). *Una innovación pedagógica para la formación de universitarios emprendedores.* Recuperado el Mayo de 2013, de http://www.unifae.br/publicacoes/fae_v11_2/11_pedro_carlos_yussef.pdf.

7. ANEXO

ENCUESTA PARA EMPRENDEDORES

Gentilmente colabore en contestar las siguientes preguntas que ayudaran a desarrollar efectivamente un manual de emprendimiento.

1. ¿Conoce usted la Incubadora de Empresas de la PUCESE y sabe a qué se dedica?

Si	
No	

2. ¿Se ha planteado en crear su propia empresa?

Si	
No	

3. Si un emprendedor es una persona que corre riesgo y que emprende acciones para perseguir oportunidades. ¿Qué tipo de emprendedor se considera?

Por necesidad (situación de desempleo)	
Por oportunidad (deseo de ser independiente)	
Por compromiso con la sociedad	

4. ¿Qué tipo de información posee para desarrollar su empresa?

Capacitaciones	
Libros	
Folletos	
Manuales	
Ninguna	

Otros especifique: _____

5. ¿Qué nivel de conocimiento tiene para desarrollar un plan de negocios?

Alto	
Medio	
Bajo	

6. **¿Qué temáticas domina más para fortalecer su emprendimiento?**

Temáticas	**Mucho**	**Poco**	**Nada**
Marketing			
Producción			
Organización			
Finanzas			
Ninguna de las anteriores			

Otras especifique: _____

7. **¿Le gustaría recibir capacitaciones de emprendimiento y una herramienta didáctica que le permita desarrollar adecuadamente su empresa?**

Si	
No	

8. **¿Qué aspectos metodológicos desearía que se diseñe en el manual de emprendimiento?**

Bases teóricas	
Bases teórico-practico	
Bases teórico-práctico y dinámicas efectivas.	

Otras especifique: _____

9. **¿Si los cursos de emprendimiento existieran como parte del curriculum de tu carrera de estudios, desearías el manual de emprendimiento para guiarte?**

Si	
No	

Nombres y Apellidos _____
C.I: _____
N° de matrícula: _____