



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
VICERRECTORADO GENERAL ACADÉMICO
MAESTRÍA EN EDUCACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

DISERTACIÓN

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE
MAGÍSTER EN EDUCACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

**“EL FOMENTO A LAS ACTIVIDADES MICROEMPRESARIALES
(UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN), EN EL COLEGIO DE
INFORMÁTICA “PORTOVIEJO”.**

MIELES ZAMORA BRIGGITE
ELIZABETH

DR. JORGE VILLACIS

DIRECTOR DE DISERTACIÓN

INGENIERO JOSÉ JULIO CEVALLOS
VICERRECTOR GENERAL ACADÉMICO

2010

DERECHO DE AUTOR

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
VICERRECTORADO GENERAL ACADEMICO
MAESTRÍA EN EDUCACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

DISERTACIÓN

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE
MAGÍSTER EN EDUCACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL

**“EL FOMENTO A LAS ACTIVIDADES MICROEMPRESARIALES
(UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN), EN EL COLEGIO DE
INFORMÁTICA “PORTOVIEJO”.**

MIELES ZAMORA BRIGGITE
ELIZABETH

DR. JORGE VILLACIS
DIRECTOR DE DISERTACIÓN

INGENIERO JOSÉ JULIO CEVALLOS
VICERRECTOR GENERAL ACADÉMICO

2010

DEDICATORIA

El camino de la realización profesional es extenso y continuo, y es precisamente ahora, donde quiero dedicar este trabajo, fruto de un gran esfuerzo conjunto. A mi madre Manuela Monserrate, motivo de inspiración y de gran ayuda en el camino de mi vida, A mis hijos Celia, Valeria y Alex, quienes son parte de mi realización, y por quienes me esfuerzo cada día para que vean un ejemplo a seguir, y comprueben que en la vida el sacrificio da grandes satisfacciones. A mi esposo Alex Hugo pilar fundamental de mi vida, de quien he recibido mucho apoyo y su ejemplo motivó el deseo de seguir superándome.

Briggite Miele Zamora

AGRADECIMIENTO

Al finalizar este trabajo de investigación, quiero expresar y dejar constancia de mi más sincero y profundo agradecimiento:

A Dios, que es el ser que guía mi vida y de quien he recibido múltiples bendiciones, agradecerle por permitirme cumplir uno más de mis anhelos.

A Monserrate Zamora, mi madre, de quien he recibido apoyo, motivándome a seguir adelante.

De manera muy especial, a Alex Hugo, mi esposo, por ser incondicional, por su valiosa ayuda, por su impulso y apoyo para continuar y culminar mis estudios con éxito.

A mis maestros, mi gratitud por todos los conocimientos impartidos y por medio de ellos a la Universidad Tecnológica Equinoccial, por la oportunidad de conseguir este importante cuarto nivel.

Briggite Mieles Zamora

RESPONSABILIDAD

Del contenido del presente trabajo se responsabiliza el autor

Briggitte Mieles Zamora.
CI. 130635226 – 9

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Quito Abril del 2010

Señor Ingeniero
José Julio Cevallos
VICERRECTOR GENERAL ACADÉMICO
Quito.

Señor Vicerrector.

En mi calidad de Director de Disertación de la Maestría en Educación y Desarrollo Social de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

CERTIFICO:

Que he analizado la Disertación de Grado con el título “Fomento a las Actividades Microempresariales (Unidades Educativas de Producción) en el Colegio de Informática “Portoviejo, presentada por la Señora **MIELES ZAMORA BRIGGITE ELIZABETH**, con cédula de ciudadanía No. 130635226-9. Que de acuerdo a mi criterio se encuentra lista para la fase de lectura y posterior defensa o sustentación.

Atentamente

Dr. Jorge Villacís López
DIRECTOR DE TESIS

HOJA DE JURADO

Dra. Herma Campos.
Calificador 1

Dr. Gonzalo Cartagenova
Calificador 2

Dr. Jorge Villacís López
DIRECTOR DE DISERTACIÓN

Ing. José Julio Cevallos
VICERRECTOR GENERAL ACADÉMICO

TABLA DE CONTENIDOS

CONTENIDOS

PÁGINAS

Derechos del autor	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Hoja de Responsabilidad	iv
Certificación del Director de Tesis	v
Hoja de Jurado	vi
I.Tema	1
II. Descripción y justificación del tema	1
III. Contexto de la investigación	2

MARCO TEORICO

Capitulo I	3
1.1. Unidades Educativas de Producción (Microempresa.....)	3
1.2. Clases de Microempresas.....	4
1.3. Elementos que constituyen las microempresas.....	5
1.4. Proceso de conformación	7
1.5. Las microempresas en la Provincia de Manabí.	10
1.6. Normativas legales para la reglamentación de las microempresas Estudiantiles	11

MARCO CONCEPTUAL

Capitulo II	15-16
2.1 El fomento a las Microempresas estudiantiles en el Colegio de Informática “Portoviejo”	17

2.2. Forma de crear una Microempresa en el Colegio de Informática “Portoviejo”.....	18
2.3. Objetivos.....	19
2.4. Proyectos Microempresariales en el Colegio de Informática “Portoviejo”	22
2.4.1. Microempresa de Pañolencia.....	22
2.4.2. Chocolate Kromps	26
2.4.3. Postres Extreme	31
2.5. Oportunidad del Mercado	35
2.6. Ventas	36
2.7. Distribución de los ingresos.....	37

Capitulo III

3.1. Análisis e interpretación de resultados	38
--	----

Índice de cuadros, gráficos y análisis

¿Considera que los docentes aplican tecnologías actuales en su cátedra?	39
¿Considera que la Educación Técnica que recibes, ayuda a manejar mejor los contenidos Técnicos-Prácticos?	40
¿Considera que es necesario que los docentes asistan seminarios talleres Para actualizarse?.....	41
¿Conoces el campo ocupacional (posibilidades de trabajo) que puedes conseguir con tu especialidad?.....	42
¿La especialidad de comercialización y ventas te da la oportunidad De conseguir un trabajo?.....	43
¿Recibes clases practicas de comercialización en Talleres y/o laboratorios?.....	44
¿Adquieres conocimientos para efectuar la comercialización de productos?.....	45

¿Los docentes fomentan técnicas para trabajar en equipo, en grupo de Estudiantes?.....	46
¿Sabes los alcances educativos y económicos que obtendrías, con la Conformación de una microempresa estudiantil?.....	47
¿Los ingresos económicos que obtienes por la comercialización y ventas de productos son para?.....	48

Índice de cuadros, gráficos y análisis

¿Tiene información sobre la alternativa ocupacional del Bachillerato Técnico?.....	49
¿La educación que brinda el colegio en relación a la especialidad de comercialización y ventas es?.....	50
¿Apoya la decisión que toma su hijo respecto a la especialidad?.....	51
¿Espera al finalizar el Bachillerato, que su hijo?.....	52
¿Está de acuerdo que su hijo sea parte de una microempresa estudiantil?.....	53
¿Los ingresos económicos que su hijo obtiene con la comercialización y ventas de productos, son..?	54
¿Los ingresos económicos que obtienen sus hijos mejoran el nivel de vida de la familia?	55
Conclusiones	56
Recomendaciones.....	57
Propuesta de Mejoramiento.....	58
Bibliografía.....	60
Anexos	61

LISTA DE ANEXOS Y APENDICES

Anexo 1.- Encuesta realizada a estudiantes que conforman la Microempresa del Colegio de Informática “Portoviejo”

Anexo 2.- Encuesta realizada a los padres de los estudiantes que conforman las Microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

Anexo 3.- Foto de la autora de la Disertación con las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”.

I.- TEMA: “EL FOMENTO A LAS ACTIVIDADES MICROEMPRESARIALES (UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN), EN EL COLEGIO DE INFORMÁTICA “PORTOVIEJO”.

II. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El panorama laboral que se presenta hoy en día obliga a las instituciones educativas a impulsar cambios radicales en los pensum de estudios y por tanto el perfil del bachiller que se prepara. Muchos colegios del país buscan nuevas alternativas de estudio y preparación hacia sus estudiantes.

La gran mayoría de estos centros educativos, entre ellos el Colegio de Informática “Portoviejo”, ha visionado en los proyectos de desarrollo microempresarial una alternativa valiosa y nueva para que los jóvenes educandos fomenten su aptitud de micro empresario, generando ingresos extras con el desarrollo sostenible de su proyecto, fondos económicos que le servirán para satisfacer sus necesidades, a la vez que les permite adquirir la experiencia laboral desde la secundaria para cuando se enfrente a la realidad social y económica, una vez graduado, lo que refleja que la tendencia moderna considera cambiar lo que anteriormente se educaba a los jóvenes para ir a la universidad, hoy se ofertan bachilleres con valor agregado, es decir listos para ser gerentes de pequeños negocios en el cual serán empleadores y no empleados, de ahí la importancia de la generación de empresas como una solución factible al problema del desempleo en el país.

El Colegio de Informática “Portoviejo”, desde el año 2003 ha venido fomentando las actividades microempresariales con los alumnos del bachillerato y desde el año 2008 con los estudiantes de la sección básica, formando un semillero empresarial.

Se ha constituido un equipo de trabajo en donde desde la misma autoridad conjuntamente con los docentes de las áreas tecnológicas y contables proporcionan los lineamientos teóricos – prácticos en la estructuración de simulación de negocios, ofreciendo talleres donde los educandos inician la aventura de aprender haciendo. Las experiencias durante los años en que se ha venido desarrollando los proyectos ha sido satisfactorio, la gran capacidad de los educandos y el trabajo fructífero de los catedráticos que están asesorando y guiando los proyectos, es lo que permite lograr el éxito esperado.

Por tal razón considero que la investigación permitirá describir las estrategias y políticas que aplica el Colegio de Informática “Portoviejo” en el fomento a las actividades micro empresariales, que constituyen a ejecutar acciones que orienten de forma más adecuada al proceso de enseñanza – aprendizaje, teóricos y sobre todo práctico. Es importante señalar que como estudiante de Maestría de la Universidad Tecnológica Equinoccial, me permitirá poner en ejecución todos los conocimientos académicos adquiridos durante el desarrollo del mismo.

La investigación es factible de realizar por que se cuenta con la bibliografía adecuada, el acercamiento al campo de estudio, que son las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”, además de la motivación, el interés, el tiempo requerido, los recursos económicos necesarios para efectuar el trabajo, así como el uso de la metodología apropiada para el tratamiento de los datos e interpretación de la información.

III. CONTEXTO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación que se efectuará, con el tema propuesto, está enmarcado a la realidad actual del funcionamiento de los colegios técnicos, se desarrollará en el Colegio Particular de Informática “Portoviejo”.

1. MARCO TEÓRICO

CAPITULO 1.

1.1. °LAS UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN (MICROEMPRESAS).

El origen de las microempresas en su mayoría se debe a profundas reestructuraciones en las economías de los países.

Nacen por la necesidad de los sectores urbanos de menor poder económico, incluidos del empleo, todo esto por obtener ingresos que les permitan cuando menos, asegurar ciertas necesidades básicas, muchas de ellas pueden considerarse que empezaran como talleres artesanales.

“El 65% de la PEA (Población económicamente activa) del Ecuador, percibe ingresos por las PYMES (Pequeña y mediana empresas) principalmente por la microempresa; sin embargo la proliferación de microempresas han provocado grandes ventajas, con una sólida benéfica para la crisis económicas, en lugar de haber repercutido el desempleo en una mayor crisis social”¹

El ingenio y dedicación de muchos trabajadores les ha permitido abatir su difícil situación con la creación de las microempresas, en tanto que las empresas tradicionales se originan en la búsqueda del lucro, lo que es posible a partir de la acumulación o el ahorro.

“Tradicionalmente se define a las microempresas en función de la cantidad del recurso humano y el capital financiero o físico que posee. Microempresa es una o varias personas, que junto con unos recursos organizados producen bienes y/o servicios con los que

1. CIFUENTE Arias Mario, La educación de los trabajadores y el cambio tecnológico en la pequeña y mediana industria, serie industrialización y desarrollo No. 10, Edición INSOTEC; Quito, 1996

satisfacen las necesidades de los clientes, y de esta manera obtener una ganancia o utilidad”²

Para la conformación de una microempresa primero se debe investigar cuales son las necesidades de los clientes para dedicarse a satisfacerlos, como resultado se obtendrá un conjunto de actividades que logren que ésta tenga orientación, es decir, que logre producir bienes y servicios que responden correctamente a las necesidades.

1.2. CLASES DE MICROEMPRESAS

En el texto “Desarrollo de la Pequeña Empresa”. (Aprendamos a superarnos) del Grupo de Editores de la Municipalidad de Guayaquil 2005, clasifica las microempresas según su actividad, pueden ser:

Bienes son todas aquellas que producen artículos, transformándolos en materias primas o producto terminado, es decir que los bienes pueden ser zapatos, muebles, camisas, teléfonos, etc.

De servicios podemos decir que son aquellos que realizan acciones para cubrir una necesidad del mercado, por ejemplo, lavandería, taller automotriz, etc. Si en ellos no producen artículos, sino que realizan acciones por las cuales reciben un pago:

Comercial son aquellas que se dedican a la compraventa, compran productos, para luego venderlos, es decir actúan como intermediarios, por lo cual reciben una cantidad de dinero como retribución.

2.- GRUPO SDE EDITORES “Desarrollo de la Pequeña Empresa”. Aprendamos (Oportunidad para superarnos) Municipalidad de Guayaquil. Guayaquil 2005

De una forma más compleja, las microempresas se clasifican según su nivel, dentro de estas tenemos:

El nivel de sobrevivencia son aquellas microempresas que permiten apenas la satisfacción de las necesidades básicas en términos de simple sobrevivencia fisiológica (por lo tanto en condiciones de nutrición, insalubridad, vivencias precarias y de emergencias, etc.).

El nivel de subsistencia son las microempresas cuya actividad permite satisfacer las necesidades básicas, pero no hace posible ninguna forma de acumulación de crecimiento; la opción puede manifestar alguna continuidad y duración en el tiempo, aunque difícilmente sea asumida voluntariamente como opción permanente.

El nivel de crecimiento es cuando las personas logran a través de la actividad, un progresivo mejoramiento de la calidad de vida, valoran ciertos aspectos especiales de lo que hacen o adicionan, actividades culturales y de capacitación que las potencian y les abren mejores posibilidades de éxito, y en consecuencia se juegan por la iniciativa emprendida como opción permanente a través de la cual buscan crecer o ir más allá de la simple subsistencia.

1.3. ELEMENTOS QUE CONSTITUYEN LAS MICROEMPRESAS

Para constituir una microempresa existen varios factores a tomar en cuenta, se puede considerar:

- Generar la idea para descubrir una necesidad o segmento no cubierto.

- El análisis del entorno socioeconómico resulta imprescindible para conocer el sector en el que se va a introducir la microempresa.
- Existencia de alguna normativa o legislación que imponga algún tipo de requisito o impedimento al desarrollo de dicha actividad.
- Buscar alguna institución (Programa de apoyo, instituciones financieras) que pueda asesorar, capacitar o financiar.
- Evaluación de la demanda y la eventual clientela, es decir detectar una necesidad en el mercado o una necesidad que la microempresa pueda satisfacer.
- Evaluar si lo que se va a ofrecer (Producto o servicio) es competitiva.
- Considerar los recursos humanos necesarios para desarrollar la actividad.
- Fijar el precio del producto y distribución del mismo.
- Diseñar el Plan Económico y Financiero que debería reflejar la inversión inicial prevista, que consiste en delimitar todas las necesidades para comenzar la actividad (inmueble, alquileres, maquinarias, mobiliario, material de oficina, suministros, impuestos).

“Para que surja una exitosa microempresa, la idea es el pilar básico en su constitución, en ocasiones es el aspecto más difícil de determinar, ya que para gestar una idea es fundamental observar el entorno para descubrir una necesidad no cubierta en el mercado”³

3. SILVA JORGE ENRIQUE “Emprendedor. Crean su propia Empresa”, Alfaomega Grupo Editor. Primera Edición. México 2008.

“Se trata también de conocer el sector que interese en el que se ha detectado una oportunidad para un micro emprendimiento, un nicho de mercado como se lo conoce técnicamente en el Marketing”.⁴

Es por tal motivo que toda microempresa surge como respuesta imperativa al sistema capitalista en su expresión neoliberal, y el consiguiente desempleo que se produce.

Debido a una motivación especial, valoración y búsqueda de la autogestión han decidido buscar y encontrar a través de la creación de su propia fuente laboral, el camino para satisfacer sus propias necesidades y las de su grupo familiar, mejorando por tanto la calidad de vida de quienes lo rodean.

Uno de los pilares para el éxito microempresarial es la tolerancia y el respeto, al saber vivir en sociedad y mantener excelentes relaciones en el equipo de trabajo.

1.4. PROCESO DE CONFORMACIÓN

El proceso de conformación de cada microempresa depende del estrato donde se encuentra la misma.

Existen diferentes factores que diferencian a una microempresa de otra, por lo que el proceso de conformación de cada una es diferente a las demás. Si la microempresa está en el estrato moderno que contempla los negocios perteneciente a:

- Normas propiamente modernas o con amplia generación de excedente.
- División estructural del trabajo.

- Empleo de mano de obra calificada y bien remunerada.

Esto tendría grandes ventajas de penetración en las economías de los países, estos son sujetos a accesos de servicio de desarrollo empresarial y financieros, y; una mayor articulación con empresas de más escala, estos pueden ser competitivas y hasta llegar a mercados internacionales.

Si las microempresas llegara a contar con:

- Estrato de baja productividad con poca capitalización.
- Condiciones de trabajo inadecuados.
- Trabajadores poco capacitados con salarios muy bajo.
- Acceso limitado a los mercados locales.

Las ventajas serían menores excepto que existan programas de fomento para las PYMES, tanto del sector gubernamental, privado o la corporación internacional.

En primera instancia, las microempresas se diferencian de los trabajadores por cuenta propia principalmente porque sus propietarios, al ser responsable de algunos aspectos de la gestión de la empresa (contratación y supervisión de los empleados), establecen un grado mínimo de distinción entre el papel del productor y el empresario.

Como segundo punto, “es importante establecer que otro elemento que en general tiende a diferenciar a la microempresa de los trabajadores por cuenta propia, es que la microempresa en la mayoría de los casos es considerada un establecimiento, es decir, como una unidad productiva que posee recursos físicos estatales”.⁵

5. GAGO Lourdes y ESCALANTE Eva “Relaciones en el equipo de trabajo” Editorial Mc. Graw Hill Barcelona – España 2006

Esta característica marca una diferencia fundamental con las actividades explotadas por los trabajadores por cuenta propia, que en su mayoría carecen de este tipo de recurso.

De esta forma una unidad productiva será considerada una microempresa si posee, maneja y opera recursos físicos estables o recursos humanos.

En el proceso de conformación de cada microempresa se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

a.- Objetivo.- Todos y cada una de las actividades establecidas en la organización deben relacionarse con los objetivos y propósitos de la microempresa.

b.- Especialización.- El trabajo de una persona debe limitarse hasta donde sea posible, la ejecución de una sola actividad.

c.- Jerarquía.- es necesario establecer centros de información de los que emane la comunicación necesaria para lograr los planes, en los cuales la autoridad y la responsabilidad fluyan en una línea clara e ininterrumpida, desde el más alto ejecutivo hasta el nivel más bajo.

d.- Paridad de autoridad y responsabilidad.- a cada grado de responsabilidad conferido, debe corresponder el grado de autoridad necesario para cumplir dicha responsabilidad.

e.- Difusión.- para maximizar ventajas de la organización, las obligaciones de cada puesto que cubren responsabilidad y autoridad, deben publicarse y ponerse, por escrito, a disposición de todos aquellos miembros de la empresa que este pueda realizar todas las funciones eficientemente.

f.- Coordinación.- las unidades de una organización siempre deben mantenerse en equilibrio.

g.- Continuidad.- una vez que se ha establecido, la estructura organizacional de la microempresa requiere mantenerse, mejorarse, ajustarse a las condiciones del medio ambiente.

1.5. LAS MICROEMPRESAS EN LA PROVINCIA DE MANABI

Debido a la necesidad económica y laboral de diferentes sectores de la provincia, la microempresa en Manabí llegaron con fuerza y se posesionaron, de tal forma que reciben el apoyo de:

- Entidades Bancarias
- Entidades de Crédito.
- Consejo Provincial.
- Cámara de Comercio.
- Municipios.
- Gobierno Nacional.
- ONG (Organización no gubernamental) y otros.

El apoyo generado por estas instituciones se realizan con el fin de generar fuentes de trabajo a quienes emprenden esta actividad laboral, pero además, por el propósito de generar mejoras en la economía provincial, y a lo largo nacional.

Sin duda alguna las microempresas en la provincia han obtenido un éxito rotundo, el cual seguirá creciendo puesto que ha generado una cultura empresarial en todos quienes forman parte de esta actividad, además del emprendimiento que ha llegado a posesionarse en diferentes familias.

Esta actividad además de generar trabajo, procede a brindar la oportunidad de realizarse, a quienes la conforman, como futuros empresarios. Las microempresas en la provincia, han

llegado con tal fuerza que impulsan el trabajo. Tanto individual, familiar o con algún grupo de personas asociadas.

1.6. NORMATIVAS LEGALES PARA LA REGLAMENTACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS ESTUDIANTILES

“Esta reglamentación tuvo su origen en 1987 con la expedición del reglamento de las Unidades Educativas de Producción.. (Registro oficial No. 760, de 31 de Agosto de 1987). Dos años más tarde, el citado reglamento fue modificado y se obtuvo una nueva versión emitida mediante acuerdo ministerial No. 157 de 13 de Abril de 1989”⁶

Tras más de 20 años de vigencia, el reglamento para las microempresas estudiantiles ha demostrado ser una normativa que ha dado buenos resultados en los colegios que lo aplicaron.

El nuevo reglamento de Unidades Educativas de Producción, aprobado por el Acuerdo Ministerial No. 539, en fecha 30 de Octubre del 2006, ha supuesto la reforma de la normativa de 1989 en básicamente tres elementos:

- 1.- Generalizar la aplicación del reglamento a las Unidades Educativas de Producción en todos los Colegios Técnicos.
- 2.- Actualización de elementos desfasados.
- 3.- Detalle de la regulación de contratos y convenios entre colegios técnicos y para la gestión de emprendimiento productivos en asociación.

6.- MEC, Dirección Nacional de Educación Técnica, DINET: “Relación Colegio – empresas, sistema nacional de pasantías. 1997

CONCEPTUALIZACIÓN Y OBJETIVOS: UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN (MICROEMPRESAS)

La Unidad Educativa de Producción o microempresas estudiantiles es una estrategia pedagógica – empresarial cuyos objetivos son:

- Propiciar una formación integral del estudiante a través de su participación en emprendimientos productivos.
- Capacitar al talento humano inmerso en los proyectos Productivos.
- Propender o desarrollar emprendimientos productivos rentables.
- Optimizar el uso de los recursos disponibles en cada Colegio Técnico.
- Promover la Investigación.
- Vincular al Colegio Técnico a la comunidad.

ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN (MICROEMPRESAS)

RESPONSABILIDAD EN LA ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO.- Ref: Capitulo III (Art. 4 y 5).

El artículo 4 asigna al rector, en concordancia con su condición de primera autoridad del colegio, la responsabilidad de, en última instancia, administrar y organizar la U.E.P, sin embargo, en coherencia con la conceptualización de la Unidad Educativa de Producción, el mismo artículo establece la corresponsabilidad en el buen funcionamiento de la Unidad Educativa de Producción de las demás autoridades, organismos, personal docente, administrativo y de apoyo del plantel.

Para un buen funcionamiento de la Unidad Educativa de Producción es imprescindible diseñar un esquema orgánico – funcional que distribuya claramente funciones y responsabilidades en la institución educativa y en toda la actividad productiva.

El artículo 1 determina que es el rector en coordinación con los técnicos encargados del manejo de los emprendimientos productivos, el que debe diseñar ese orgánico – funcional.

ASIGNACIÓN ECONÓMICA INICIAL

Cada emprendimiento productivo desarrollado en el colegio debe contar con una asignación económica para empezar, debidamente justificada en el estudio o proyecto correspondiente, esta asignación proviene de los recursos de autogestión.

PARTICIPACIÓN DE LOS ESTUDIANTES

La participación de los estudiantes en la Unidad Educativa de Producción, y concretamente en la actividad productiva, administrativa y comercial derivado de los proyectos productivos del colegio técnico es un elemento fundamental. No hay que olvidar lo que los estudiantes deben aprender es a emprender. Al efecto de organizar su participación el reglamento señala lo siguiente:

- La institución Educativa establece las condiciones de participación de sus estudiantes en las actividades microempresariales, en función de sus requerimientos de formación y de las necesidades de la actividad empresarial.

- La participación es obligatoria en horas curriculares, por tratarse de una actividad propia de su formación.

- Su participación es voluntaria en horas no curriculares.

- La participación en la actividad productiva, podrá ser reconocida para el cuidado de formación en centros de trabajo.

2. MARCO CONCEPTUAL

COLEGIO DE INFORMÁTICA “PORTOVIEJO”: Institución Educativa al servicio de la comunidad con 24 años de funcionamiento

VENTAS.- “es considerado como una forma de acceso al mercado que es practicada por la mayor parte de las empresas que tiene una saturación en su producción y cuyo objetivo es vender lo que producen, en lugar de producir lo que el mercado desea”.⁷

EMPRESA.- es un trasfondo filosófico que permite conocer la importancia que tienen las actividades que se realizan y los recursos que utilizan las "personas" y sus "conversaciones" en el funcionamiento de toda empresa.

PRODUCTO.- es una de las herramientas más importantes de la mezcla de mercadotecnia porque representa el ofrecimiento de toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no lucrativa) a su público objetivo, con la finalidad de satisfacer sus necesidades y deseos, y de esa manera, lograr también los objetivos de la empresa u organización (utilidades o beneficios)

CLIENTE.- *persona u organización que realiza una compra. Puede estar comprando en su nombre, y disfrutar personalmente del bien adquirido, o comprar para otro,*

ECONOMÍA.- es el estudio de cómo los individuos transforman los recursos naturales en productos y servicios finales que pueden usar las personas.

PRECIO.- es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

DISTRIBUCIÓN.- es la comercialización y transporte de productos a los consumidores.

7. CHVEHELL. Ford Walter “Dirección de Ventas” Promociones Jumerca S.L 4ta edición Valencia-España 1999

MICROEMPRESA.- es una **empresa** de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada **país**, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

BACHILLERATO TECNICO. “Es una opción válida de desarrollo humano para la juventud como una combinación armónica entre el desarrollo de aprendizajes de utilidad general y permanente, aprendizajes de índole profesional, desarrollo personal integral y aprendizajes relacionados con el mundo del trabajo”⁸.

CAPACITACIÓN.- es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuos en el desempeño de una actividad

INGRESOS.- **todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal.**

EGRESOS.- **salida de dinero desde las cajas de una empresa o de una [organización](#)**

RENTABILIDAD.- **es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.**

UNIDADES EDUCATIVAS DE PRODUCCIÓN.- es una estrategia pedagógica-empresarial, cuya estructura organizativa integra eficazmente el proceso productivo al proceso de inter aprendizaje, viabilizando el desarrollo de destrezas y habilidades en los estudiantes para alcanzar un perfil de competencias propuesto.

EMPRENDEDORES.- Son aquellas personas que han convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos.

8. ESPIN Carlos, LARA Ana Lucía, Salvador María Elena Lic. “Lineamientos Administrativos – Curriculares del Bachillerato en Ecuador. Quito – Ecuador 2001

CAPITULO II: DESCRIPCIÓN DEL TEMA.

2.1 EL FOMENTO A LAS MICROEMPRESAS ESTUDIANTILES EN EL COLEGIO INFOMÁTICA “PORTOVIEJO”

La importancia de las microempresas estudiantiles está siendo descubierta poco a poco, con un proceso de implantación a corto plazo. La iniciativa de guiar y experimentar con los jóvenes estudiantes en las actividades microempresariales en el Colegio de Informática “Portoviejo”, surge a raíz, de que en el año 2002 arrancó en nuestro país, el proyecto “Jóvenes Empresarios” con el auspicio de la Presidencia de la República y organizado por el Ministerio de Comercio Exterior, de industria, pesca y competitividad y ese entonces, y la Unidad Técnica del Banco Mundial.

La finalidad de este proyecto es inyectar a los jóvenes educandos la mentalidad de empresario, obteniendo el apoyo e impulso de sus docentes y de las autoridades. Los Directivos del plantel, con visión futurista enviaron a tres docentes a capacitarse, durante cinco días en la ciudad de Quito.

Estos maestros capacitados crean los Proyectos de Emprendimiento en la institución, y ejercen las funciones de tutores de las microempresas, creadas muchas veces por los estudiantes, la experiencia de los docentes ha sido transferida a los estudiantes obteniendo excelentes resultados.

El Colegio de Informática “Portoviejo” en el año 2003, empezó a impulsar las microempresas, la primera en ver la luz, fue la de Chocolates Kromp’s, que se mantiene hasta la actualidad, pese a ser renovada constantemente con nuevos integrantes. La idea

principal era que tanto el Bachillerato en Ciencias como sus especializaciones de Físico Matemáticas y Químico Biólogo, así como el Bachillerato Técnico con sus especializaciones de: Comercialización y Ventas, Contabilidad y Administración, Aplicaciones Informáticas y Administración de Sistemas, implantaran cada una de ellas un Proyecto Microempresarial. Sin embargo, por la facilidad de apertura existente en el pensum de estudios, los estudiantes de cada una de las especialidades del Bachillerato Técnico son los que han liderado los emprendimientos.

“Los emprendimientos tienen como objeto la realización del ser humano, La educación debe permitir que cada persona se responsabilice de su destino a fin de contribuir al progreso de la sociedad en la que vive, fundando al desarrollo en la participación responsable de los procesos y las comunidades”⁹

El objetivo principal planteado, púes se modifica para que en lugar de preparar alumnos para ser buenos empleados, o darles solamente un título de bachiller, en guiarlos a que se conviertan en empresarios y a fomentarle valores de humildad, para que puedan emprender siendo pequeños. Se toma como política institucional, no transmitir solo conocimientos y formación académica, sino en descubrir y fortalecer las potencialidades del estudiante y trasmitir valores de honradez, solidaridad, responsabilidad, para formar y producir un empresario de alta calidad.

2.2. FORMA DE CREAR UNA MICROEMPRESA EN EL COLEGIO DE INFORMÁTICA “PORTOVIEJO”

Es necesario que el avance tecnológico – comercial en un momento globalizado, la educación marcha a tono con estos desafíos y propone a la juventud como mandos medios para hacer frente a esta realidad económica, el Colegio de Informática “Portoviejo” , crea el

9.- PARADA Campos Uberto. Dr. Mendoza Cedeño Isaac “Descubrir el cambio” Orientación Vocacional. Universidad Técnica de Manabí. Portoviejo - Ecuador

Departamento de Emprendedores Empresariales, para dar la oportunidad a los estudiantes en general y específicamente para los que optan por las especialidades del bachillerato técnico, de emprender en su negocio, con ello podrán mejorar sus recursos, generar puestos de trabajo, sustituyendo el ideal de lograr un empleo que es escaso o no existe en el medio, por algo rentable e independiente.

OBJETIVOS

- Garantizar la integración de un equipo, que se guie por un plan estratégico de mercadeo y de apoyo logístico.
- Captar el respeto por su dedicación, esfuerzo y desempeño.
- Generar ingresos, manteniendo claro las metas y el logro del objetivo, y que esto se están complementando para poder seguir manteniendo las microempresas competitivas y lucrativas.
- Que generen un gran volumen de ventas, lo que permitirá obtener capacidad de ventas.

Para conformar y dar ejecución a la idea, se analiza lo que se va a realizar, muchos estudiantes tienen las primeras ideas siempre relacionadas con productos de cocina, porque lo saben hacer o porque les gusta comer. “Una vez analizado el producto que se va a comercializar, se elabora un proyecto, haciendo las observaciones si es factible y rentable, sus costos de inversión, material a utilizar se hace una prueba en el mercado interno del Producto a comercializar, el cual estará bajo la supervisión de los docentes del área, para que aprueben o no la producción del mismo”.¹⁰

Al ser aprobado el proyecto, empieza la estructuración interna de la empresa, eligiendo de entre el grupo de estudiantes, según sus cualidades las siguientes funciones:

10. VILLAGRAN Héctor “Las Microempresas Estudiantiles, una alternativa Educativa” Diario Nuevo Empresario. Manabí 2006.

- Gerente General
- Gerente de Marketing
- Gerente de Producción
- Gerente de Finanzas.

Cada una de las dignidades tiene su debida importancia, de la correcta aplicación de la misma, dependerá el éxito o fracaso de su responsabilidad, es aquí donde se mide la capacidad de cada integrante para cumplir con los propósitos trazados.

Posteriormente continuando con el proceso de estructuración, se realiza la capitalización del mismo, el cual se designa dependiendo de los primeros costos que la empresa realizará para empezar a producir. Se fija políticas internas para que los estudiantes aprendan las limitaciones que van a tener, esa políticas están siempre relacionados con multas que tendrá que pagar en caso de:

- Atrasos
- Inasistencia
- Renuncia voluntaria y otros

Se debe destacar que cada una de las operaciones que realiza la microempresa son extracurriculares, es decir no interfieren en el horario normal de clases de los jóvenes emprendedores. Para que las microempresas se motiven es necesario siempre capacitarlos con personas triunfadoras y de éxito, para que su experiencia sea transmitida con positivismo.

Los requisitos para la apertura de una microempresa estudiantil son:

- Presentación del Proyecto Escrito.
- Contabilidad apoyada a la realidad de las empresas.
- Logotipo y slogan de la empresa.
- Etiqueta de sus productos.
- Capital inicial entregado.

Para la correcta funcionalidad de una microempresa se debe destacar:

- Área Específica (Taller de microempresas).
- Materiales necesarios para que las empresas puedan trabajar (capacidad instalada)
- Horarios de trabajo para cada una de las empresas.
- Un tutor que esté constantemente supervisando el proceso.
- Capacitadores profesionales para ir mejorando los productos y aplicar técnicas correspondientes, la innovación constante para ir delante de la competencia.
- Creatividad y buena predisposición para ser siempre los mejores.
- El grupo de estudiante no debe exceder de 10 integrantes por cada microempresa; ya que así podrá existir mejor comprensión entre los mismos y obtendrán mayores beneficios económicos.

La capacitación respectiva se guiará con aspectos básicos y fundamentales como:

- Motivación y auto motivación para poder alcanzar buenos resultados.
- Reconocimiento constante por los resultados a lograrse.
- Principio de lealtad entre todo el grupo.
- Cada quien debe cumplir sus metas asignadas en el plazo previsto.

Actualmente en el Colegio de Informática “Portoviejo” funcionan las siguientes microempresas:

- KROMP`S (Chocolates)
- POSTRES XTREME (Postres)
- SUPER DEDOS (Deditos de harina)
- MANABORDADOS (Adornos en Pañolence)

- CIPORT (Bolos)
- FOMITO (Adornos en fomi)
- ART. PATTERN (Serigrafía)
- D'BOKTA (Bocaditos)
- LOVELY CARD STORE (Tarjetería)
- DULCERÍA Y ALGO MÁS. Siendo las más representativas las siguientes:

2.4. PROYECTOS MICROEMPRESARIALES

2.4.1. PROYECTO MICROEMPRESARIAL No1

Nombre del Proyecto: Creación de Microempresa de **MANUALIDADES EN PAÑOLENCIA: “MANABORDADOS”**

Ubicación: Provincia de Manabí

Cantón: Portoviejo

Colegio: Informática “Portoviejo”

Población Beneficiaria:

Directos: 50 familias

Indirectos. 300 familias

Periodo: 2007 - 2010

BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto tiene como objetivo incursionar a un grupo de jóvenes estudiantes en el campo laboral, ofreciéndoles una capacitación adecuada, relacionada con la elaboración de productos en pañolencia y telas de hilo, el mismo que pretendemos impulsarlo y mantenerlo en el mercado de una forma sostenida.

IMPORTANCIA DEL PROYECTO

La importancia de este proyecto radica fundamentalmente en impulsar la generación de nuevas plazas de trabajo, debido a la saturación del mercado laboral que ha ocasionado que muchos de los egresados de la institución no tengan una fuente de ingresos que les permita cubrir económicamente con sus estudios universitarios, dándoles una herramienta básica para lograr la independencia económica.

JUSTIFICACIÓN

Muchas de las microempresas dedicadas a la confección de prendas de vestir han visto en la decoración con lentejuelas, chaquiras y canutillos una nueva oportunidad de trabajo, es así que decidimos con un grupo de jóvenes emprendedores iniciar este proyecto como un ensayo, con la finalidad de medir la aceptación en nuestro público objetivo para la feria exposición de la institución.

El producto que pretendemos ofrecer a el mercado está orientado a la decoración de los hogares portovejenses, en donde el ama de casa será nuestra demandante, ella es quien embellece el hogar con su buen gusto.

Se ofrecerá un producto con una excelente calidad, púes para ser competitivos debemos cuidar cada uno de los detalles para que antes, durante y después de la elaboración de la manualidad para que los clientes queden satisfechos con los mismos, logrando de esta forma una fidelidad de nuestras clientas hacia nuestra empresa

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL:

Entregar a la sociedad un grupo de estudiantes emprendedores y visionarios, generadores de nuevas fuentes de trabajo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Motivar a las jóvenes a emprender en negocios productivos.
- Buscar la independencia económica.
- Generar fuentes de empleo.
- Proyectar en el alumnado la seguridad de ser útiles a la sociedad.
- Enseñar a los alumnos como iniciar su propio negocio y la forma correcta de administrarlo.

COMPONENTES DE FINANCIAMIENTO

La microempresa se iniciará con una aportación homogénea, de los socios el mismo que servirá para cancelar la primera inversión de los materiales en el proceso de aprendizaje.

El financiamiento es directo de los padres para sus hijos, el cual será el capital inicial del negocio con un monto de \$20.00 por persona.

METODOLOGIA

Se realiza un control efectivo sobre la utilización del dinero invertido, con una rendición clara de cuentas.

RECURSOS A UTILIZAR EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Se utiliza:

Materiales Directos

Mano de Obra Directa

Costo Indirecto de Fabricación

MATERIALES DIRECTOS

La materia prima que se utiliza en este proyecto es la pañolencia como principal material y la tela de hilo. La elaboración de este producto es muy delicada y con una presentación única, por lo que es indispensable, guiar de forma adecuada a las alumnas para la elaboración de las mismas.

Costos Indirectos de Fabricación:

La lentejuela, chaquira, canutillos, ojos plásticos, cordones, encajes, silicón, tijeras, hilos, agujas de pelo, máquina de coser, cartulina, papel carbón, papel boom, lápiz, marcadores.

La mano de Obra Directa:

El diseño del producto a comercializar será con una mano de obra calificada (alumnos del plantel) porque es elaborado en su totalidad a mano siendo este uno de los recursos más valiosos dentro del proceso de elaboración.

Recurso Financiero

El aporte inicial de cada socia de la microempresa estará comprendiendo en \$20,00 valor que servirá para la primera inversión de los materiales.

La Capacitación

La capacitación la realizaremos los días sábados en el Taller de Microempresa con la Supervisión de la Tutora del proyecto. El grupo aproximado a capacitar será un número no superior a cincuenta alumnos distribuidos en los siguientes horarios:

Horarios de trabajo:

En la tarde: De 14h00 a 15h30 y de 15h30 a 17h00

EL COSTO DEL PRODUCTO TERMINADO

La cotización del producto final se la realizará según la inversión realizada por producto al cual se le incrementa un valor porcentual por la mano de obra según el precio que existe en el mercado para ofrecer a la clientela un precio competitivo.

El Embalaje

El producto final será entregado enfundado, etiquetado y cuidando cada detalle para que llegue en perfecto estado al usuario final.

Criterio Personal

Esta empresa inició en la institución el año 2007 y se ha mantenido hasta la actualidad, considerándose una de las microempresas con mayor índice de aceptación de los consumidores, lo que le permite manejar mejores ingresos económicos.

La capacitación previa que reciben los estudiantes es fundamental, los guías y directores más la experiencia de personas conocedoras del Proyecto, conjuntamente con la iniciativa y creatividad de los emprendedores hacen que los diseños tengan aceptación y preferencia, especialmente de sus principales clientes potenciales que son las madres de familia.

2.4.2. PROYECTO MICROEMPRESAIAL No2

Nombre del Proyecto: Empresa de Chocolates KROMPS

Ubicación: Provincia de Manabí

Cantón: Portoviejo

Colegio: Informática “Portoviejo”

Población Beneficiaria:**Directos:** 15 familias**Indirectos.** 200 familias**Periodo:** 2002 - 2010**BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

El proyecto tiene como objetivo incursionar a un grupo de jóvenes estudiantes en el campo laboral, ofreciéndoles una capacitación adecuada, relacionada con la elaboración de BOMBONES DE CHOCOLATE, el mismo que pretende impulsarlo y mantenerlo en el mercado de una forma sostenida como se ha mantenido hasta la actualidad.

IMPORTANCIA DEL PROYECTO

La importancia de este proyecto radica fundamentalmente en impulsar la generación de nuevas plazas de trabajo, debido a la saturación del mercado laboral que ha ocasionado que muchos de los egresados de la institución no tengan una fuente de ingresos que les permita cubrir económicamente con sus estudios universitarios, dándoles una herramienta básica para lograr la independencia económica.

JUSTIFICACIÓN

Existen en nuestra provincia y en los distintos colegios de la ciudad de Portoviejo microempresas dedicadas a la elaboración de chocolate como una nueva oportunidad de trabajo, es así que se decidió con un grupo de jóvenes emprendedores iniciar este proyecto como un ensayo, con la finalidad de medir la aceptación en el público objetivo, seguros de obtener grandes márgenes de rentabilidad.

El producto que se pretende ofrecer al mercado está orientado a la degustación de los portovejenses, en donde el ama de casa, el niño, los amigos y los alumnos del plantel serán

los demandantes. Se ofrecerá un producto con una excelente calidad, pues para ser competitivos se debe cuidar cada uno de los detalles para que antes, durante y después de la elaboración del chocolate cuidando la higiene en el proceso de elaboración para que los clientes queden satisfechos con los mismos, logrando de esta forma una fidelidad de los clientes hacia la microempresa.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL:

Entregar a la sociedad un grupo de estudiantes emprendedores y visionarios, generadores de nuevas fuentes de trabajo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Motivar a las jóvenes a emprender en negocios productivos.
- Buscar la independencia económica.
- Generar fuentes de empleo.
- Fortalecer la elección al Bachillerato Polivalente y específicamente a las Especialidades de Contabilidad y Comercialización y Ventas.
- Enseñar a los alumnos cómo iniciar su propio negocio y la forma correcta de administrarlo.
- Elaborar un libro de vivencias de la institución para ir corrigiendo errores que se presenten en el trayecto.

COMPONENTES DE FINANCIAMIENTO

La microempresa se iniciará con una aportación homogénea, de los socios el mismo que servirá para cancelar la primera inversión de los materiales. El financiamiento es directo de los alumnos, el cual será el capital inicial del negocio con un monto de \$5.00 por persona.

METODOLOGIA

Se realiza un control efectivo sobre la utilización del dinero invertido, con una rendición clara de cuentas.

RECURSOS A UTILIZAR EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Se utiliza:

Materiales Directos

Mano de Obra Directa

Costo Indirecto de Fabricación.

MATERIALES DIRECTOS

La materia prima que se utiliza en este proyecto es el chocolate procesado de la empresa colombiana, chocolate Nacional como principal materia, colorantes, saborizantes. La elaboración de este producto es muy delicada e higiénica por lo que es indispensable, guiar de forma adecuada a los alumnos para la elaboración del mismo.

Costos Indirectos de Fabricación:

El papel estaño, palitos de chupetes, nueces, almendras, grageas de colores, grageas de chocolate, estuches de flor, estuches de bombones, moldes de bombones, paleta, joyeros entre otros.

La mano de Obra Directa:

El diseño del producto a comercializar será con una mano de obra calificada (alumnos del plantel) porque es elaborado en su totalidad a mano siendo este uno de los recursos más valiosos dentro del proceso de elaboración.

Recurso Financiero

El aporte inicial de cada socia de la microempresa estará comprendiendo en \$5,00 valor que servirá para la primera inversión de los materiales.

Horarios de trabajo:

Horario en la tarde

Días a trabajar. Martes. Miércoles, Viernes.

EL COSTO DEL PRODUCTO TERMINADO

La cotización del producto final se la realizará según la inversión realizada por producto al cual se le incrementa un valor porcentual por la mano de obra según el precio que existe en el mercado para ofrecer a la clientela un precio competitivo.

EL EMBALAJE

El producto final será entregado enfundado, etiquetado y cuidando cada detalle para que llegue en perfecto estado al usuario final, es un producto de mucho cuidado por lo delicado que es el chocolate.

Criterio Personal

Esta empresa inició en la institución un 12 de Junio del año 2005, se ha mantenido de forma sostenida en la institución. La entrega de los alumnos hacia esta empresa ha logrado mantenerla en el mercado durante estos cinco años, siendo una microempresa rentable y con mayor proyección de crecimiento. La ventaja notable de esta microempresa es que los Productos que elabora tienen una alta demanda en todos los participantes del mercado, niños, jóvenes, adultos, estudiantes, docentes, padres de familia lo requieren por ser un producto de bajo costo y con gusto al paladar.

Inclusive tiene una característica especial que es solicitado para fiestas y compromisos sociales.

2.4.3. PROYECTO MICROEMPRESARIAL No3

Nombre del Proyecto: Empresa de Postres : **POSTRES EXTREME**

Ubicación: Provincia de Manabí

Cantón: Portoviejo

Colegio: Informática “Portoviejo”

Población Beneficiaria:

Directos: 6 familias

Indirectos. 100 familias

Periodo: 2004 - 2010

BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto tiene como objetivo incursionar a un grupo de jóvenes estudiantes en el campo laboral, ofreciéndoles una capacitación adecuada, relacionada con la elaboración de POSTRES, el mismo que pretendemos impulsarlo y mantenerlo en el mercado de una forma sostenida durante seis años.

IMPORTANCIA DEL PROYECTO

La importancia de este proyecto radica fundamentalmente en impulsar la generación de nuevas plazas de trabajo, debido a la saturación del mercado laboral que ha ocasionado que muchos de los egresados de la institución no tengan una fuente de ingresos que les permita cubrir económicamente con sus estudios universitarios, dándoles una herramienta básica para lograr la independencia económica.

JUSTIFICACIÓN

Existen en nuestra provincia y en los distintos colegios de la ciudad de Portoviejo microempresas dedicadas a la elaboración y ventas de postres para fiestas u ocasiones importantes que se han convertido en una nueva oportunidad de trabajo, es así que decidimos con un grupo de jóvenes emprendedores iniciar este proyecto desde el año 2004 como un ensayo, con la finalidad de medir la aceptación en nuestro público objetivo que hasta la actualidad se ha mantenido a gusto con el producto ofrecido.

Se ofrecerá un producto con una excelente calidad, pues para ser competitivos se debe cuidar cada uno de los detalles para que antes, durante y después de la elaboración de nuestros postres cuidando la higiene en el proceso de elaboración para que los clientes queden satisfechos con los mismos, logrando de esta forma una fidelidad de los clientes hacia la microempresa.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL:

Entregar a la sociedad un grupo de estudiantes emprendedoras y visionarias, generadoras de nuevas fuentes de trabajo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Motivar a las jóvenes a emprender en negocios productivos.
- Buscar la independencia económica.
- Generar fuentes de empleo.

- Demostrar a cada estudiante que no importa la especialidad que elija, en cualquiera deberá conocer los elementos básicos para administrar su negocio adecuadamente.

COMPONENTES DE FINANCIAMIENTO

La microempresa se iniciará con una aportación homogénea, de los socios el mismo que servirá para cancelar la primera inversión de los materiales. El financiamiento es directo de los alumnos, el cual será el capital inicial del negocio con un monto de \$7.00 por persona.

METODOLOGIA

Se realiza un control efectivo sobre la utilización del dinero invertido, con una rendición clara de cuentas.

RECURSOS A UTILIZAR EN EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Se utiliza:

Materiales Directos

Mano de Obra Directa

Costo Indirecto de Fabricación

MATERIALES DIRECTOS

La materia prima que se utiliza en este proyecto es harina y huevo.

La elaboración de este producto es muy delicada e higiénica por lo que es indispensable, guiar de forma adecuada a los alumnos para la elaboración del mismo.

Costos Indirectos de Fabricación:

Bandeja de batir, cocina, batidora, papel manteca, bizcotelas, duraznos, leche natural, leche condensada, chocolate, cucharas, azúcar, vainilla, canela, licor.

La mano de Obra Directa:

La elaboración del producto a comercializar será con una mano de obra calificada (alumnos del plantel) porque es elaborado en su totalidad a mano siendo este uno de los recursos más valiosos dentro del proceso de elaboración.

Recurso Financiero

El aporte inicial de cada socia de la microempresa estará comprendiendo en \$7,00 valor que servirá para la primera inversión de los materiales.

Horarios de trabajo:

Horario en la tarde 15h00 a 17h30.

Días a trabaja: Martes y Viernes.

EL COSTO DEL PRODUCTO TERMINADO

La cotización del producto final se la realizará según la inversión realizada por producto al cual se le incrementa un valor porcentual por la mano de obra según el precio que existe en el mercado para ofrecer a la clientela un precio competitivo.

Criterio Personal

Esta empresa inició en la institución el año 2004 y se ha mantenido hasta la actualidad, considerándose una de las microempresas que se está reestructurando para poder participar activamente en el mercado y generar más ingresos. La producción y comercialización de la microempresa Postres Extremes, garantiza la venta de todos los productos, ya que aplican el sistema de venta que funciona visitando los diversos cursos y paralelos promocionando y vendiendo los ticket respectivos unos tres o cuatro días antes de la exposición de los productos, los estudiantes que adquieren los productos, presentan y entregan su ticket y proceden a la degustación o los llevan a sus hogares debidamente embalados y empaquetados.

2.5 OPORTUNIDADES DEL MERCADO

A través de la Feria de ciencias, tecnología y proyectos microempresariales, que se realiza en forma anual en el último viernes del mes de Noviembre, es el evento más apropiado para la realización de ventas, en esta feria se oferta la creatividad, el talento, la responsabilidad y los sueños de ser grandes empresarios.

Es la vitrina a un mercado abierto y competitivo por obtener la marca comercial. Todos los productos que se elaboran en las diferentes microempresas que funcionan en el plantel, han tenido gran aceptación en el mercado interno (actividades) como externo (Padres, comunidad), este acontecimiento incentiva positivamente el espíritu emprendedor de cada uno de sus integrantes.

La publicidad de los productos que elaboren las microempresas se trasmite por medio de los propios estudiantes, ya que empiezan en el entorno familiar y luego en la comunidad a la que se pertenece, esto da la oportunidad de ampliar el mercado, mayor número de consumidores y mayor volumen de ventas, mejores ingresos económicos. A medida que se

amplía la producción, los consumidores se sienten más satisfechos por la calidad de los productos que reciben, a más de las innovaciones a medida que avanza la tecnología.

2.6. VENTAS:

Para incrementar las ventas de cada uno de los productos, se visita constantemente los cursos del plantel para promocionar los productos, además de exposiciones degustativas en determinadas horas del receso, también se aplica en las reuniones de Padres de familia.

El objetivo principal es obtener ingresos económicos como recuperar a su arduo trabajo, dedicación y creatividad que ponen en los diferentes productos que lanzan el mercado consumidos.

En la casa abierta (feria), se exponen los mejores stand con la facilidad de atraer consumidores, además que también se elaboran y comercializan productos de acuerdo a temporadas o días festivos como por ejemplo: San Valentín, Día de la Madre, Día del Padre, Navidad y otras ocasiones especiales.

Cada uno de los miembros de las microempresas existentes son portavoces de la comunidad, ciudadela, cantón en donde viven, para difundir los productos y las facilidades de compra (se aplica Pre – venta).

En el Colegio de Informática “Portoviejo”, los estudiantes, directivos y docentes son buenos clientes y consumen varios productos, de manera especial los elaborados por la microempresa KROMP’S, para eventos sociales de sus familias, siendo así un gran

incentivo por que están valorando todo el esfuerzo que realizan los integrantes de esta microempresa y de los demás que existen en el plantel.

2.7. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

El trabajo en equipo, solidariamente y en busca de objetivos comunes mantienen en los estudiantes el deseo de sana competencia en sobresalir cada microempresa, considerando como punto principal su nivel de ingresos.

La inversión inicial es con recursos propios de cada estudiante, con el respaldo de los padres de familia, el colegio apoya con el tutor coordinador y con el taller debidamente equipado y con las seguridades del caso.

Por tanto todo lo que recaude cualquier microempresa, al finalizar su actividad es repartible en forma equitativa entre todos sus integrantes, es decir se resta los gastos de inversión y operación y se reparte la utilidad o ganancia. Es común ver la satisfacción de los Padres de familia al darse cuenta que sus hijos empiezan a generar sus propios ingresos, inclusive algunos de ellos se involucran en la publicidad y comercialización de los productos, de tal manera que pueden ellos mismos cubrir sus propias necesidades económicas y ser una ayuda financiera a los gastos de sus padres.

CAPITULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Considerando lo básico y elemental de la temática investigada, concerniente al fomento de las actividades microempresariales en el Colegio de Informática “Portoviejo”, se plantearon algunos cuestionamientos.

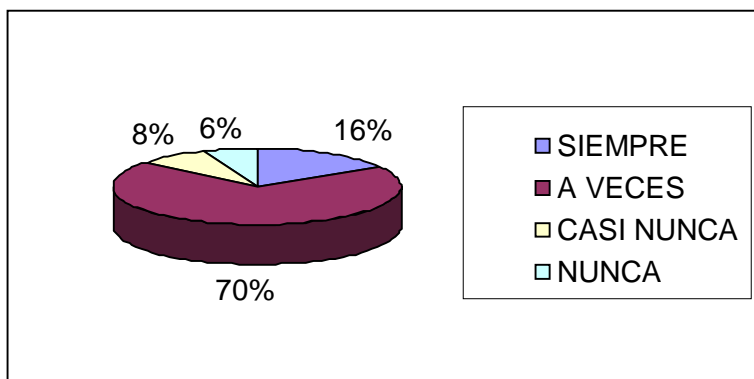
Por la importancia de la información, se trabajó con una población estrictamente vinculada a la temática propuesta. Se encuestó a 50 estudiantes que son parte de las microempresas que dieron sus puntos de vista y opinión respecto a los aspectos fundamentales la información procesada se detalla con los resultados, gráficos, análisis e interpretaciones que se muestran a continuación:

CUADRO No.1**1.- ¿Considera que los docentes aplican tecnologías actuales en su cátedra?**

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	8	16%
A veces	35	70%
Casi Nunca	4	8%
Nunca	3	6%
TOTAL	50	100%

FUENTE: Estudiantes que conforman las microempresas en el Colegio de Informática "Portoviejo"

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



Los estudiantes al ser preguntados si consideran que los docentes aplican tecnologías actuales en su cátedra, 8 respondieron que siempre, lo que representa el 16%, 35 respondieron que a veces, lo que considera el 70%, 4 contestaron que casi nunca, que corresponde el 8% y 3 contestaron que nunca, que representa el 6%

Es importante considerar que la mayoría de los docentes, no cuentan con recursos individuales de tecnologías de apoyo como proyector de imágenes, equipos de computación, acceso a Internet, para disponer de ellos deben realizar sus clases en sala de audiovisuales o en laboratorios de idiomas o de computación.

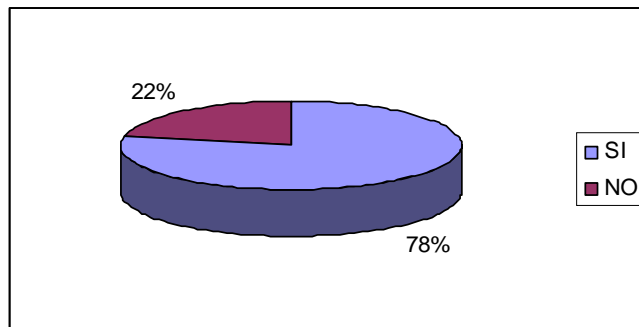
CUADRO No.2

2.- ¿Considera que la Educación Técnica que recibes, ayuda a manejar mejor los contenidos Técnicos-Prácticos?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	39	78%
No	11	22%
TOTAL	50	100%

FUENTE: Estudiantes que conforman microempresas del Colegio de Informática "Portoviejo".

ELABORACIÓN: Autora de la tesis



En lo que se refiere a que si los estudiantes consideran que la educación técnica que reciben ayuda a manejar mejor los contenidos técnicos –prácticos, los estudiantes responden que si 39 que otorga el 78% y que no 11, que corresponde al 22%

La educación técnica como reforma educativa es de gran utilidad para la formación académica de los estudiantes, ya que no sólo orienta con contenidos teóricos, técnicos, sino sobre todo práctico, lo que permite a los estudiantes, una mejor enseñanza; es por eso que el 78% de los mismos considera positivo este aspecto.

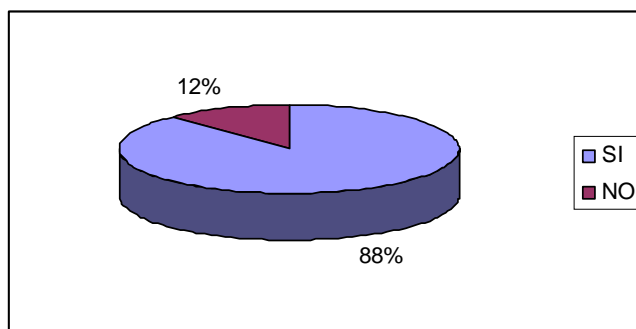
CUADRO No.3

3.- ¿Considera que es necesario que los docentes asistan seminarios talleres para actualizarse?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	44	88%
No	6	12%
TOTAL	50	100%

FUENTE: Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN: Autora de la tesis



Los seminarios talleres constantes son necesarios ya que permiten actualizarse a los docentes, 44 estudiantes consideran que deben darse con frecuencia, lo cual representa el 88%, en cambio 6 alumnos, que representa el 12% considera que no es necesario la capacitación.

Los procesos educativos actuales, requieren que los docentes estén involucrados constantemente en procesos de innovación, para ello una de las alternativas más viables son los seminarios – talleres que benefician a los docentes dotándolos de conocimientos, los estudiantes coinciden plenamente con este criterio y por ello el alto porcentaje de aceptación 88%.

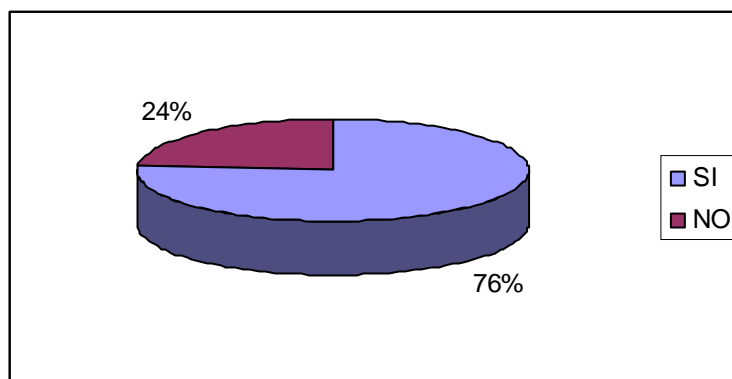
CUADRO No.4

4.- ¿Conoces el campo ocupacional (posibilidades de trabajo) que puedes conseguir con tu especialidad?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	38	76%
No	12	24%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática "Portoviejo"

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



Es importante que los estudiantes conozcan el campo ocupacional que pueden conseguir con la especialidad que está cursando, 38 de ellos que representa el 76% consideran que si lo conocen, en cambio 12 alumnos, que corresponde al 24% no conocen el campo ocupacional, en una forma oportuna y antes de que el estudiante escoja la especialidad, el saber que al graduarse con qué alternativa laboral o posibilidades de trabajo puede encontrar, como mando medio o como creador de su propio negocio, conocer cuál es el campo en el que se va a desempeñar y que es lo que puede o va a ser.

Los estudiantes en su mayoría, el 76% conocen el mismo, por eso responden con seguridad.

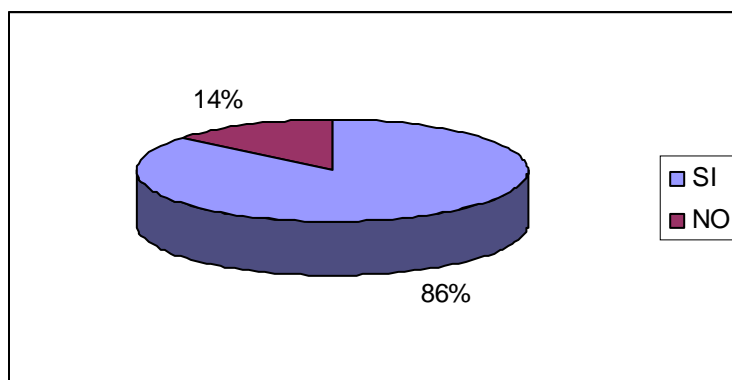
CUADRO No.5

5.- ¿La especialidad de comercialización y ventas te da la oportunidad de conseguir un trabajo?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	43	86%
No	7	14%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



Los estudiantes consideran que la experiencia microempresarial que logran en el plantel, les ayudará a fomentar su espíritu laboral y les abre la posibilidad de conseguir un trabajo, 43 de los alumnos encuestados responden que si, lo que representa el 86%, 7 responden que no, que equivale al 14%.

Por el proceso de formación académica, que conlleva los lineamientos sobre todo prácticos, que los vincula de manera frontal con la relación estudio – trabajo si da la oportunidad de conseguir un trabajo e inclusive, con sólo esperar esa posibilidad, sino que pueda crear inclusive su propio negocio y su propia fuente de ingreso económico.

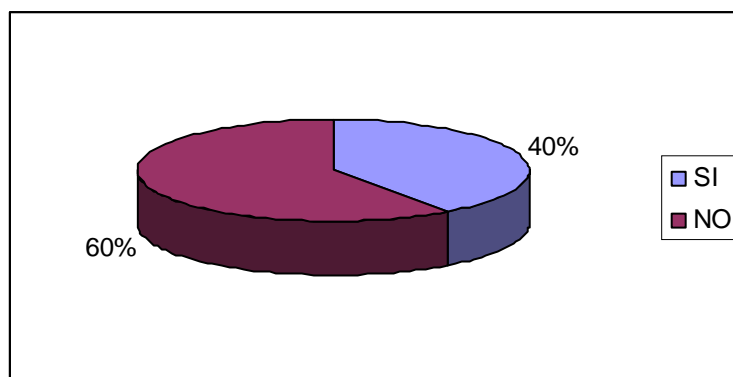
CUADRO No.6

6.- ¿Las prácticas microempresariales las reciben en Talleres y/o Laboratorios?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	30	60%
No	20	40%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



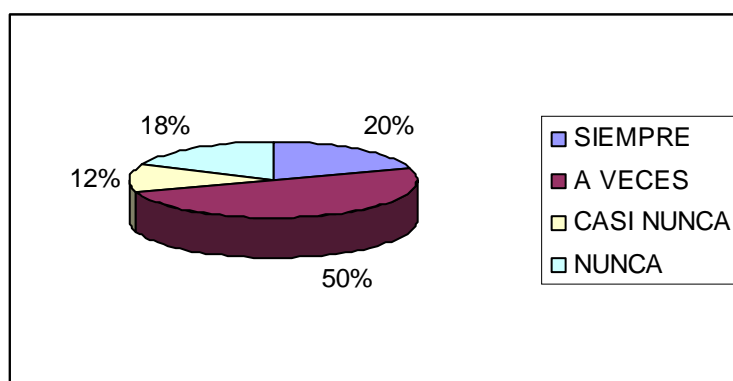
Las actividades microempresariales tienen como fundamento las clases prácticas, los estudiantes consideran que estas se reciben en talleres y/o laboratorios, 30 responden que si, que corresponde al 60% y 20 responden que no, que representa el 40%. Se hace necesario que se revise los procedimientos educativos para mejorar esta situación.

CUADRO No.7**7.- ¿Adquieres conocimientos para efectuar la Producción y Comercialización de productos?**

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	10	20%
A veces	25	50%
Casi Nunca	6	12%
Nunca	9	18%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



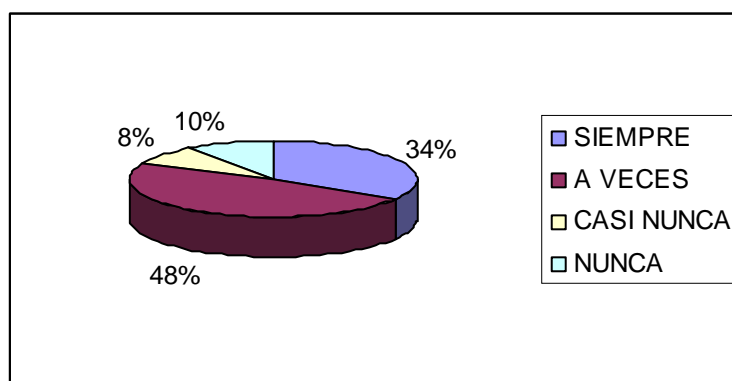
En lo que se refiere a la adquisición de conocimientos por parte de los estudiantes para efectuar la producción y comercialización de productos como parte fundamental de su formación académica, 10 estudiantes que equivale al 20% responden que siempre, 25 responden que a veces que representa el 50%, 6 responden que casi nunca que corresponde al 12% y 9 responde que nunca, que corresponde al 18%. Las técnicas y estrategias de Producción y Comercialización son parte primordial del Pensum de estudios, en el 2do. Año de bachillerato solo reciben lineamientos generales, es por eso la respuesta dispersa de parte de los alumnos, en cambio en el tercer año de bachillerato, los conocimientos sobre la Producción y comercialización de productos se analiza completamente.

CUADRO No.8**8.- ¿Los docentes fomentan técnicas para trabajar en equipo, en grupo de estudiantes?**

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	17	34%
A veces	24	48%
Casi Nunca	4	8%
Nunca	5	10%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática "Portoviejo"

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



En cuanto a la pregunta si los docentes fomentan técnicas para trabajar en equipo, en grupo de estudiantes, estos responden: 17 que siempre que representa el 34%, 24 que a veces que corresponde al 48%, 4 casi nunca que equivale al 8% y 5 que nunca que representa el 10%. Uno de los apoyos que utilizan constantemente los docentes en los procesos educativos modernos, son las técnicas de trabajos grupales, de trabajo en equipo, de tal manera que permita integrarse a todos, intercambiar opiniones y fomentar criterios y la toma de decisiones. Sin embargo es claro que no siempre se puede efectuar en todos los periodos de clase, por la variedad de las temáticas aunque el nivel de aceptación de los estudiantes entre siempre (34%) y a veces (48%) abarca el 82%.

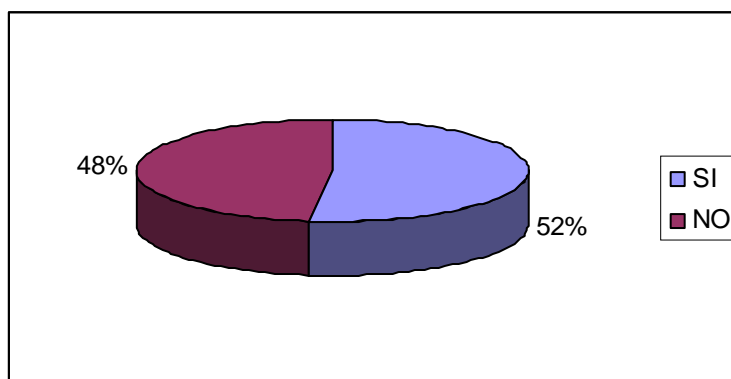
CUADRO No.9

9.- ¿Sabes los alcances educativos y económicos que obtendrías, con la conformación de una microempresa estudiantil?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	26	52%
No	24	48%
TOTAL	50	100%

FUENTE: Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN: Autora de la tesis



Este cuadro hace referencia al impulso de la conformación de las microempresas estudiantiles en cuanto a los alcances educativos y económicos. Que se obtendría, 26 estudiantes respondieron que si, que representa el 52% y 24 responden que no, que corresponde el 48%.

Es necesario que se cumpla con la difusión sobre los objetivos, metas y dimensiones, y la importancia de conformar las microempresas estudiantiles que son un ensayo a la vivencia práctica – laboral que les tocará enfrentar una vez que se gradúen.

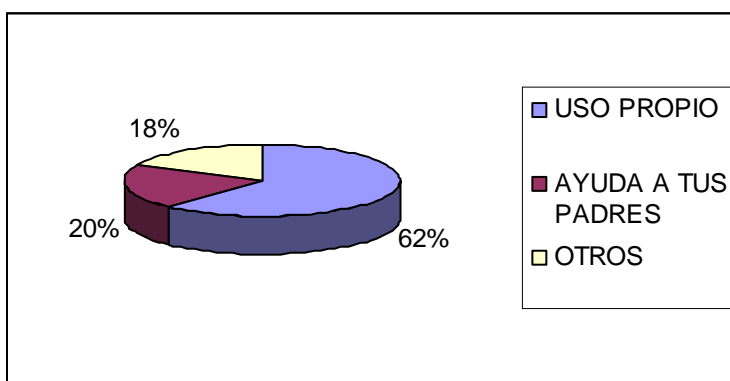
CUADRO No.10

10.- ¿Los ingresos económicos que obtienes por la producción, comercialización y ventas de productos son para?

Alternativa	Frecuencia	%
Uso Propio	31	62%
Ayuda a tus Padres	10	20%
Otros	9	18%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



Como parte del proceso de formación académica, los estudiantes que conforman las microempresas estudiantiles por la producción, comercialización y ventas de productos obtienen sus ingresos económicos y son destinados: para uso propio 31 estudiantes que representa el 62%, 10 alumnos para ayuda a sus padres que representa el 20%, para otros fines 9 que equivale el 18%. Los estudiantes con los conocimientos adquiridos utilizan sus ingresos económicos para uso propio, con ello van aprendiendo a administrar sus recursos, lo que será de gran valía cuando tenga esas vivencias en la vida práctica, al graduarse de bachiller.

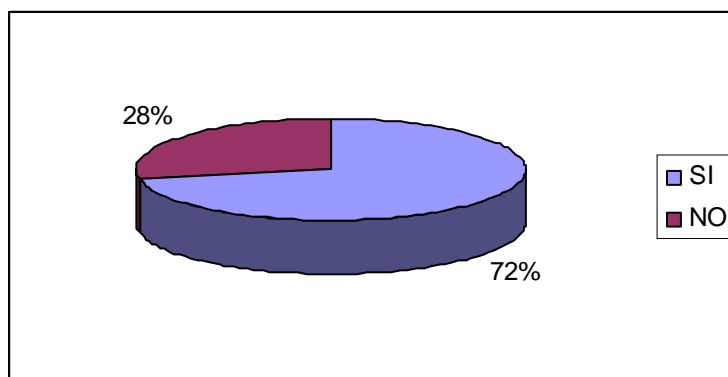
También se aplicó la encuesta a 50 padres de familias para obtener información referente a las actividades microempresariales que realizan sus representados, los mismo que se detallan a continuación:

CUADRO No.1

1.-¿Tiene información sobre la alternativa ocupacional del Bachillerato Técnico?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	36	72%
No	14	28%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Padres de los estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”
ELABORACIÓN : Autora de la tesis



Los padres de familia responden información sobre la alternativa ocupacional del Bachillerato técnico, en un total de 36 encuestados respondieron que si, que corresponden al 72%, en cambio 14 responden que no y que establece el 28%. Los padres que tienen información señalan que han recibido la capacitación a través del D.O.B.E (Departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil) y del vicerrectorado del plantel, para lo cual han asistido a todas las sesiones que han sido convocados, en cambio los padres que no tienen información, no han asistido a las sesiones de trabajo y capacitación.

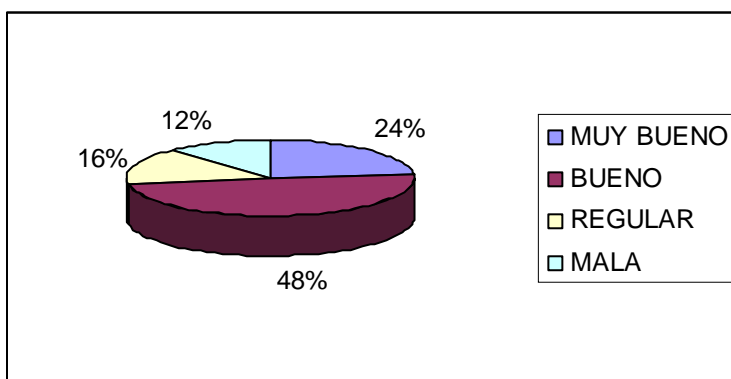
CUADRO No2

2.- La educación que brinda el colegio en relación a la conformación de las microempresas estudiantiles.

Alternativa	Frecuencia	%
Muy Buena	12	24%
Buena	24	48%
Regular	8	16%
Mala	6	12%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Padres de los estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática "Portoviejo"

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



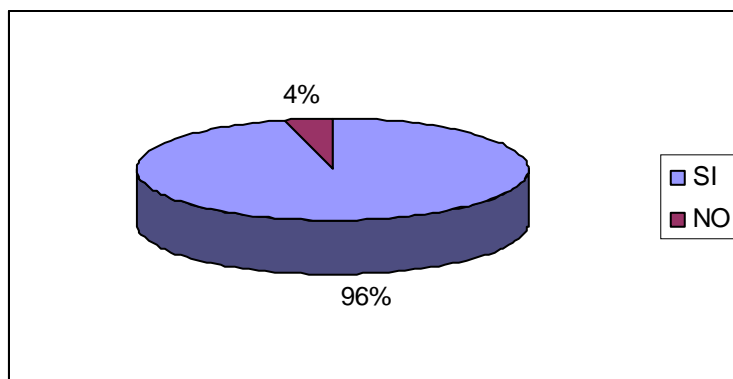
En relación a la pregunta No.2 de la encuesta en que opinan sobre la educación que brinda el colegio en relación a la conformación de las microempresas estudiantiles, responden: Muy buena 12 que equivale al 24%, buena 24 que representa el 48%, regular 8 que comprende el 16% y mala 6 que da el 12%. La opinión de los padres que ubican como muy buena y buena se basa en la capacidad y preparación de los docente, la actitud para la enseñanza teórica y práctica. Quienes optan por la respuesta regular y mala hacen su criterio en que no comparten el sistema de educación modular en las asignaturas de especialidad.

CUADRO No3**3.- ¿Apoya la decisión que toma su hijo respecto a la especialidad?**

Alternativa	Frecuencia	%
SI	48	96%
No	2	4%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Padres de los estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



En lo que se refiere a la decisión que toma el hijo para participar en una microempresa, los padres responden que si apoyan 48% que representa el 96% y 2 que no apoyan, que representa el 4%.

Los padres que señalan que si, respetan y apoyan la decisión de sus hijos, quienes se inclinan en responder que no, señalan que no están de acuerdo, por que las microempresas generan gastos.

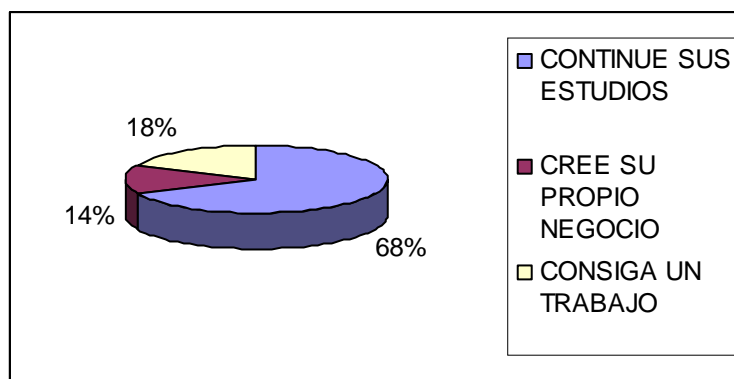
CUADRO No4

4.- ¿Espera al finalizar el Bachillerato, que su hijo....?

Alternativa	Frecuencia	%
Continúe sus estudios	34	68%
Consiga Trabajo	9	18%
Cree su propio negocio	7	14%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Padres de los estudiantes que conforman las microempresas estudiantiles del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



Los padres esperan que al finalizar el bachillerato su hijo realice alguna alternativa, los mismos responden: Que continúe sus estudios 34, que representa el 68%, que consigan una fuente de trabajo 9, que comprende el 18%, y que cree su propio negocio 7, que representa el 14%. El anhelo de los padres 68% es que sus hijos no solo culminen el bachillerato, sino que continúen sus estudios superiores y puedan convertirse en profesionales. El 18% en cambio considera que sus hijos ya pueden convertirse en elementos productivos para la sociedad, constituyéndose en un individuo que pueda ser parte de la fuerza laboral del país.

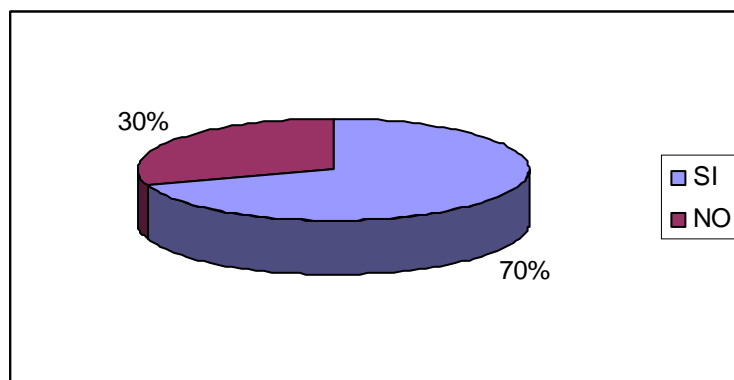
CUADRO No5

5.- ¿Está de acuerdo que su hijo sea parte de una microempresa estudiantil?

Alternativa	Frecuencia	%
SI	48	96%
No	2	4%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Padres de los estudiantes que conforman
Las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



En lo que se refiere a que si están de acuerdo los padres en que los hijos sean parte de una microempresa estudiantil, 48 padres responden que si, que representa el 96%, 2 padres responden que no, que corresponde el 4%. Los padres que responden que si (96%), consideran que es una excelente forma de enseñanza práctica que los prepara para la vida , y que permite obtener una experiencia laboral donde prime el trabajo en equipo antes que el trabajo individual. Los padres que responden que no (4%) basan sus respuestas, en la dificultad de sus hijos para salir y transportarse a actividades extracurriculares por los riesgos que esto significa.

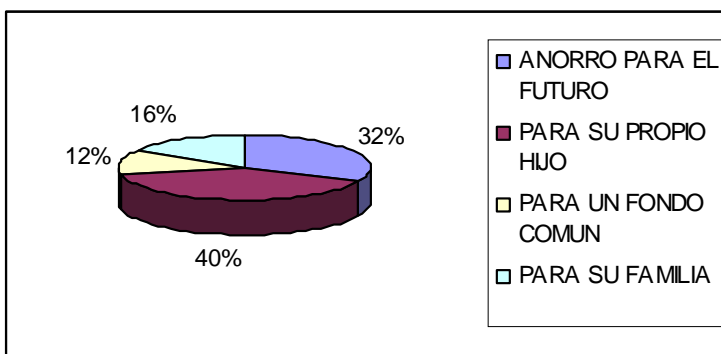
CUADRO No6

6.- ¿Los ingresos económicos que su hijo obtiene con la producción, comercialización y ventas de productos, son..?

Alternativa	Frecuencia	%
Su hijo	20	40%
Su familia	8	16%
Fondo Común	6	12%
Ahorro	16	32%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Padres de los estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”

ELABORACIÓN : Autora de la tesis



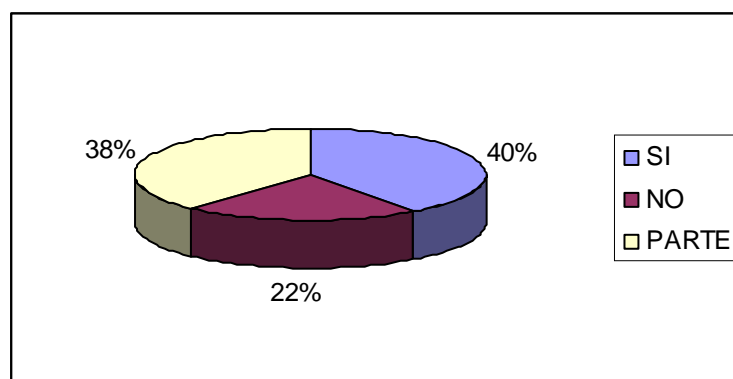
Los padres de familia señalan que los ingresos económicos que sus hijos obtienen con la producción, comercialización y ventas de productos son destinados; para sus propios hijos responden 20, que representa el 40%; para la familia 8, que comprende el 16%, para un fondo común 6; que representa el 12% ; y para ahorro 16 que comprende el 32%. Los padres tratan de fomentar en ellos el principio de administración de sus propios recursos con la finalidad de darles responsabilidad en el manejo económico y porque ellos mismos se lo han ganado en base a su propio esfuerzo, apoyando a solventar los gastos familiares, convirtiéndose en una ayuda económica.

CUADRO No7

7.- ¿Los ingresos económicos que obtienen sus hijos por las actividades microempresariales, mejoran el nivel de vida de la familia?

Alternativa	Frecuencia	%
Si	20	40%
No	11	22%
En Parte	19	38%
TOTAL	50	100%

FUENTE : Padres de los estudiantes que conforman las microempresas del Colegio de Informática “Portoviejo”
ELABORACIÓN : Autora de la tesis



En cuanto a que si los ingresos económicos que obtienen sus hijos por las actividades microempresariales, mejoran el nivel de vida de la familia, los padres responden: Que si 20, que representa el 40%, que no 11 que corresponde el 22%. Existen dos respuestas con un porcentaje cuya diferencia es muy estricta, que si con el 40% y en parte con el 38%, sin embargo existe una coincidencia en que los ingresos económicos si benefician a la familia, ya que el recurso económico que sus hijos obtienen, sirve para ellos mismos ya con sus recursos sus hijos financian actividades productivas, recreativas, festivas, deportivas y otras. En cuanto a los que responden que no (22%), consideran que ellos como padres solventan los gastos de su familia y que requieren de los recursos que generan sus hijos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

Al finalizar este trabajo de investigación, las conclusiones obtenidas son las siguientes:

- Las actividades microempresariales que realizan los estudiantes del Colegio de Informática “Portoviejo”, vinculan a los mismos con experiencias reales en el mundo laboral.
- La nueva alternativa de estudio que plantea el Colegio de Informática “Portoviejo”, involucra a los estudiantes en el campo comercial y de negocios en la aplicación de proyectos microempresariales.
- Existe estabilidad en la planificación y desarrollo de los proyectos microempresariales, por el apoyo que reciben de parte de directivos, profesores, padres de familia, capacitadores y comunidad.
- Los ingresos económicos que obtienen los estudiantes en base a su esfuerzo y dedicación en las actividades microempresariales, son un incentivo a asumir nuevos retos y desafíos.
- Las microempresas estudiantiles generan aportes económicos a las familias de los estudiantes, integrantes de cada microempresa.

- Se motiva e incentiva a los estudiantes del Colegio de Informática “Portoviejo”, la cultura y mentalidad de emprendedores.
- Existe un proceso responsable, planificado y ejecutado por los docentes para conseguir los logros y metas trazadas en el desarrollo de los proyectos microempresariales.
- La comunidad educativa y comunidad en general conocen de los proyectos microempresariales del plantel, ya que son participes en la feria de proyectos que anualmente realiza la institución.

Recomendaciones:

Al llegar al final de este trabajo investigativo haré las siguientes recomendaciones:

- Siendo La Reforma Curricular al Bachillerato un sistema de innovación, todos los educadores debemos conocer y saber los nuevos cambios en educación.
- Que se continúe implementando la capacitación constantes a través de talleres, seminarios, charlas y otros a los docentes del plantel y a los estudiantes como futuros microempresarios.

- Es necesario considerar que debe existir un mayor pronunciamiento y asesoramiento de la División de Educación Técnica de la Dirección Provincial de Educación de Manabí para que se difunda los cambios que existen en la Reforma Curricular del Bachillerato Técnico, sobre todo en lo que tiene relación con la aplicación de Proyectos microempresariales.
- Es importante que el Colegio de Informática “Portoviejo”, diversifique los proyectos microempresariales no sólo basados en productos conocidos en el mercado, si no con productos innovadores que den apertura a nuevos mercados y mejoren los ingresos económicos de la microempresa estudiantil que lo elabora.
- Es propicio el que se continúe estimulando las destrezas y creatividad de los estudiantes para vincularlos al campo de los negocios.
- Los docentes deben mantener el perfil académico que se requiere para conseguir el éxito deseado en la aplicación de proyectos microempresariales.
- Es menester el apoyo a los estudiantes, de parte de los padres para alcanzar sus metas y que después que se gradúen continúen en el campo laboral – microempresarial, convirtiéndose en un ente productivo a la sociedad.
- Que exista la implementación adecuada en los talleres y laboratorios destinados al fomento de las microempresas.

PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

Por ser parte involucrada en el desarrollo de Proyectos Microempresariales por mi función de Psicóloga Educativa en el Departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil de la institución y por la experiencia vivida durante la investigación me permito realizar una propuesta para el mejoramiento y éxito de dichas actividades.

EN EL CAMPO ADMINISTRATIVO

- Debe involucrarse de manera directa a los Directivos del plantel para que exista un conocimiento de casos concretos y precisos.
- Es necesario que se establezca un reglamento para la conformación de las microempresas y para el uso de los talleres y laboratorios, para que todos cumplan la normativa.
- Hay que estructurar un organigrama funcional para el Departamento de Emprendimiento en donde se detalle funciones y responsabilidades de cada integrante.

EN EL CAMPO ACADÉMICO.

- Se debe incluir a nuestros docentes, previo un proceso de capacitación para involucrar a un mayor número de estudiantes, y que no sólo sea los estudiantes del Bachillerato Técnico, sino que se incluya a los estudiantes del Bachillerato en Ciencias.

- Las horas extracurriculares que emplean los alumnos en los Proyectos Microempresariales deben contabilizarse como horas del módulo de Formación en Centros de Trabajo y no sólo pasantías.

EN EL CAMPO COMERCIAL – EMPRESARIAL

- Debe existir un registro de marca o patente autorizado, con logo del plantel para la presentación de cada producto, dándole un mayor valor agregado con identidad propia.
- Hay que diversificar con otros productos para ampliar la cobertura del mercado.
- Es indispensable que se cree un proyecto microempresarial que no sea el expender producto, sino servicios, sugiero: por ejemplo lavadora de vehículos, limpieza de cisternas, belleza, diseño gráfico, que si son factibles de implementar con los estudiantes

EN EL CAMPO ECONÓMICO

- Se requiere una inversión económica por parte del plantel, de sus directivos para implementar con la tecnología y equipar adecuados y modernos los talleres de microempresas y laboratorios que se utilizan para la aplicación de cada proyecto.
- Es oportuno un reglamento para la distribución económica en el control tanto de ingresos y egresos, así como el reparto del margen de utilidad o que contemple el caso cuando se retiran los estudiantes de algún emprendimiento.

BIBLIOGRAFIA

Cifuentes Arias Mario, *La educación de los trabajadores y el cambio tecnológico en la pequeña y mediana industria, serie industrialización y desarrollo No. 10, Edición INSOTEC; Quito, 1996.*

CHVECHELL. Ford Walter “Dirección de Ventas” Promociones Jumerca S.L 4ta edición Valencia- España 1999

Escribano Ruíz Gabriel “Gestión Administrativa de compra y venta.1999.

Espin Carlos, LARA Ana Lucía, Salvador María Elena Lic. “Lineamientos Administrativos – Curriculares del Bachillerato en Ecuador. Quito – Ecuador 2001

Gago Lourdes y ESCALANTE Eva “Relaciones en el equipo de trabajo” Editorial Mc. Graw Hill Barcelona – España 2006.

Grupo de Editores “Desarrollo de la Pequeña Empresa”. Aprendamos (Oportunidad para superarnos) Municipalidad de Guayaquil. Guayaquil 2005.

Proyecto Educativo Institucional (PEI) Colegio de Informática “Portoviejo” año lectivo 2007 – 2008

Parada Campos Uberto. Dr. Mendoza Cedeño Isaac “Descubrir el cambio” Orientación Vocacional. Universidad Técnica de Manabí. Portoviejo – Ecuador

Reglamento de las Unidades Educativas de Producción: Ministerio de Educación. Acuerdo · 539. Quito,. Octubre 2006.

Silva Jorge Enrique “Emprendedor. Crean su propia Empresa”: Alfaomega Grupo Editor: Primera Edición. México 2008.

Villagran Héctor “Las Microempresas Estudiantiles, una alternativa Educativa” Diario Nuevo Empresario. Manabí 2006

ANEXOS

ANEXO No. 1**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS****MAESTRIA EN EDUCACION Y DESARROLLO**

ENCUESTA REALIZADA A LOS ESTUDIANTES QUE CONFORMAN LAS MICROEMPRESAS DEL COLEGIO DE INFORMÁTICA “PORTOVIEJO”

OBJETIVO GENERAL

Conocer cómo funcionan las microempresas estudiantiles en el Colegio de Informática “Portoviejo”

MARQUE CON UNA X LA OPCION QUE CONSIDERE CORRECTA

1.- **¿CONSIDERA QUE LOS DOCENTES APLICAN TECNOLOGÍAS ACTUALES EN SU CÁTEDRA?**

- a NUNCA () b CASI NUNCA()
c A VECES () d SIEMPRE ()

2.- **¿CONSIDERA QUE LA EDUCACIÓN TÉCNICA QUE RECIBES, AYUDA A MANEJAR MEJOR LOS CONTENIDOS TÉCNICOS – PRÁCTICOS?**

- a SI () b NO ()

3.- **¿CONSIDERA QUE ES NECESARIO QUE LOS DOCENTES ASISTAN A SEMINARIOS TALLERES PARA ACTUALIZARSE?**

- a SI () b NO ()

4.- **¿CONOCES EL CAMPO OCUPACIONAL (POSIBILIDADES DE TRABAJO) QUE PUEDES CONSEGUIR CON TU ESPECIALIDAD?**

- a SI () b NO ()

ANEXO No. 2

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL
DIRECCION GENERAL DE POSGRADOS**

MAESTRIA EN EDUCACION Y DESARROLLO

ENCUESTA REALIZADA A LOS PADRES DE LOS ESTUDIANTES QUE CONFORMAN LAS MICROEMPRESAS DEL COLEGIO DE INFORMÁTICA “PORTOVIEJO”.

OBJETIVO GENERAL

Determinar el apoyo que brindan los Padres a los estudiantes que conforman las microempresas estudiantiles en el Colegio de Informática “Portoviejo”.

MARQUE CON UNA X LA OPCION QUE CONSIDERE CORRECTA

1.- **¿TIENE INFORMACIÓN SOBRE LA ALTERNATIVA OCUPACIONAL DEL BACHILLERATO TÉCNICO?**

a SI ()

b NO ()

2.- **¿CÓMO ES LA EDUCACIÓN QUE BRINDA EL COLEGIO EN RELACIÓN A LA CONFORMACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS ESTUDIANTILES?**

a.- MUY BUENA ()

b.- BUENA ()

c.- REGULAR ()

d.- MALA ()

3.- **¿APOYA LA DECISIÓN QUE TOMA SU HIJO RESPECTO A LA ESPECIALIDAD?**

a SI ()

b NO ()

4.- **¿ESPERA AL FINALIZAR EL BACHILLERATO, QUE SU HIJO?**

a CONTINUE SUS ESTUDIOS () b CONSIGA UN TRABAJO ()

c CREE SU PROPIO NEGOCIO ()

5.- **¿ESTA DE ACUERDO QUE SU HIJO SEA PARTE DE UNA MICROEMPRESA ESTUDIANTIL?**

a SI ()

b NO ()

c ES INDIFERENTE ()

6.- **¿LOS INGRESOS ECONÓMICOS QUE SU HIJO OBTIENE CON LA COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS DE PRODUCTOS, SON?**

a **PARA SU PROPIO HIJO ()**

b **PARA SU FAMILIA ()**

c **PARA UN FONDO COMÚN ()**

d **AHORRO PARA EL FUTURO ()**

7.- **¿LOS INGRESOS ECONÓMICOS QUE OBTIENEN SUS HIJOS MEJORAN EL NIVEL DE VIDA DE LA FAMILIA?**

a **SI ()**

b **NO ()**

c **EN PARTE ()**

RESPONSABLE

**Lic. Brigitte Mieles Zamora
MAESTRANTE**

