

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS
SUPERIORES DE MONTERREY
UNIVERSIDAD VIRTUAL



LAS INTERACCIONES DEL APRENDIZAJE AL
USAR LA PLATAFORMA DE LEARNING SPACE

TESIS
PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL TÍTULO DE
MAESTRO EN EDUCACION
CON ESPECIALIDAD EN COMUNICACION

PRESENTA
CLAUDIA DE LEON FLORIAN

JUNIO DE 1999

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS
SUPERIORES DE MONTERREY
UNIVERSIDAD VIRTUAL



LAS INTERACCIONES DEL APRENDIZAJE AL USAR
LA PLATAFORMA DE LEARNING SPACE

TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL
TÍTULO DE MAESTRO EN EDUCACIÓN CON
ESPECIALIDAD EN COMUNICACIÓN

CLAUDIA DE LEÓN FLORIÁN

JUNIO DE 1999

INSTITUTO TECNOLOGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY



UNIVERSIDAD VIRTUAL
CAMPUS EUGENIO GARZA SADA

024

ACTA DE EXAMEN Y AUTORIZACION DE LA EXPEDICION
DE GRADO ACADEMICO

Los suscritos, miembros del jurado calificador del examen de grado sustentado hoy por Claudia De León Florian en opción al grado académico de Maestra en Educación, especialidad en Comunicación


hacemos constar que el sustentante resultó *aprobada por unanimidad*


Dr. Manuel Flores Fahara


Mtra. Rocío G. Pérez González



Mtro. Héctor Maldonado Willman

Hago constar que el sustentante, de acuerdo con documentos contenidos en su expediente, ha cumplido con los requisitos de graduación, establecidos en el Reglamento Académico de los programas de graduados de la Universidad Virtual.


Director de Servicios Escolares
JOSE F. GONZALEZ MARTINEZ

Expídase el grado académico mencionado, con fecha 17 de diciembre de 1999.


Rector de la Universidad Virtual
ING. CARLOS ENRIQUE CRUZ LIMON


Rector del Campus
DR. JOSE TREVIÑO ABREGO

Monterrey, N. L., a 8 de junio de 1999.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
DEDICATORIA	i
RECONOCIMIENTOS	ii
RESUMEN	iii
GLOSARIO	iv
PRIMER CAPÍTULO	
PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA	
A. El contexto de cambio.....	1
B. Las posibilidades de las nuevas tecnologías	2
C. Planteamiento del problema	3
D. Preguntas de la investigación.....	4
E. Beneficios del estudio	4
SEGUNDO CAPÍTULO	
REVISIÓN DE LITERATURA	
A. La educación y las interacciones	5
1. La interacción es la clave para una enseñanza efectiva.....	6
2. Tipos de aprendizaje.....	7
B. Proceso de comunicación.....	10
C. Un elemento activo.....	12
D. El rol del profesor.....	13
E. Teorías de enseñanza.....	15
1. La enseñanza activa.....	15
2. La enseñanza no directiva.....	15
F. El modelo de Klausmeirer y Goodwin.....	16
G. Enfoque de la motivación.....	18
TERCER CAPÍTULO	
METODO Y PROCEDIMIENTO	
A. Diseño del estudio	23
B. Selección de muestra.....	24
1. Características de los grupos.....	26
2. El profesor y el ambiente del aula	26
C. Instrumentos.....	28
1. El cuestionario.....	28
2. La observación.....	29
3. La entrevistas.....	30
D. Procedimiento.....	31
1. Planeación del curso.....	31
2. Aplicación de encuestas.....	31
3. Realización de entrevistas.....	31
E. Limitaciones del estudio.....	32

CUARTO CAPÍTULO

ANÁLISIS DE DATOS

A. Las interacciones en los grupos.....	33
B. Resultados de las encuestas.....	35
1. Sobre las estrategias.....	36
2. Sobre los contenidos del curso.....	41
3. Sobre las actividades.....	45
C. Opiniones sobre el curso.....	49
1. Opiniones del grupo control	49
2. Opiniones del grupo experimental.....	50

QUINTO CAPÍTULO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones generales.....	52
B. Recomendaciones para futuros estudios.....	54

ANEXOS

ANEXO A: Misión del Sistema ITESM 2005.....	55
ANEXO B: Programa Analítico del Alumno.....	58
ANEXO C: Reflexión sobre el curso.....	62
ANEXO D: Muestra de la encuesta aplicada.....	64
ANEXO E: Programa semanal del curso en LS	67
ANEXO F: Instrucciones para el debate	73
ANEXO G: Indicaciones generales de los casos y muestra de uno de ellos.....	74
ANEXO H: Formato del método de casos.....	75
ANEXO I: Actividad de investigación: ¿Qué hacen las empresas?.....	76
ANEXO J: Grupos de Discusión.....	78
ANEXO K: Simulación del Negocio o Plan de Negocios.....	79

BIBLIOGRAFÍA

CURRÍCULUM

INDICE DE FIGURAS, GRÁFICAS Y TABLAS

	Página
Tabla 1.1 Misión del I.T.E.S.M.	1
Figura 1.1 Variables del estudio	3
Tabla 2.1 Estructuras y elementos de la comunicación.....	11
Figura 2.2 Factores que influyen en el aprendizaje	14
Figura 2.3 Situaciones de aprendizaje escolar.....	17
Figura 2.3.1 Modelo del curso de Desarrollo Emprendedor.....	18
Figura 3.1 Esquema del tipo de estudio.....	24
Tabla 3.1 Datos del semestre Enero-Mayo 1998	25
Tabla 3.2 Datos sobre la muestra	25
Tabla 4.1 Resultados de las interacciones en los grupos.....	34
Tabla 4.2 Resumen de la muestra real estudiada.....	35
Tabla 4.3 Sobre los debates.....	36
Tabla 4.4 Debates argumentación y contra-argumentación.....	37
Tabla 4.5 El caso me permite diferenciar hechos.....	38
Tabla 4.6 El caso me permite analizar, sintetizar y evaluar información.....	38
Tabla 4.7 Sobre las investigaciones.....	39
Tabla 4.8 Desarrolla de habilidades de elaborar trabajo en equipo.....	39
Tabla 4.9 Grupos de discusión permiten profundizar.....	40
Tabla 5.0 Relevancia de contenidos.....	41
Gráfica 5.1 Utilidad del curso.....	42
Tabla 5.2 Conexiones con otros cursos o temas.....	42
Tabla 5.3 Situaciones reales.....	43
Tabla 5.4 Aprendizajes y limitaciones.....	44
Tabla 5.5 Elección de negocio.....	44
Tabla 5.6 Elementos de los negocios para determinar la oportunidad.....	44
Gráfica 5.7 Temas de actualidad.....	45
Gráfica 5.8 Aplicación real de lo aprendido	46
Tabla 5.9 Mejoras en la habilidad de trabajar en equipo.....	47
Tabla 6.0 Responsabilidad y compromiso con el aprendizaje.....	47
Tabla 6.1 Respeto a posturas.....	48

DEDICATORIA

A DIOS:

Por haberme dado todo
lo que he necesitado para
llegar a donde estoy.

A MIS PADRES Y HERMANOS:

Por su FE y CONFIANZA en mi.

RECONOCIMIENTOS

A el Dr. Manuel Flores Fahara, por sus asesorías y sugerencias que me fueron guiando para crear esta documentación, pues sin su ayuda, tal vez no hubiera tenido este trabajo en mis manos.

A la Lic. Ma. Elvira Santos Halsack, por su paciencia y apoyo brindado en este proyecto, dentro del Campus Garza Sada.

A los alumnos y profesora, pues fueron una fuente muy importante de aprendizaje y de análisis para este proyecto.

Y a todas aquellas personas que de alguna forma colaboraron de manera indirecta para la realización de esta investigación.

RESUMEN

LAS INTERACCIONES DEL APRENDIZAJE AL USAR
LA PLATAFORMA DE *LEARNING SPACE*

JUNIO 1999

CLAUDIA DE LEÓN FLORIÁN

LICENCIADA EN MERCADOTECNIA
INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

Dirigida por el Dr. Manuel Flores Fahara

El propósito de este estudio fue investigar los tipos de interacción al utilizar la plataforma de *Learning Space*(LS) y conocer el posible efecto en el aprendizaje de los alumnos de último semestre a nivel del bachillerato. Las interacciones, alumno-alumno, alumno-profesor, alumno-tecnología, alumno-contenido se exploraron a través de una investigación cuasi-experimental, documentándose con las actividades de aprendizaje que se desarrollaron durante el curso.

Los resultados parecen indicar una diferencia que hace aceptable la utilización del LS para este curso. Además los resultados obtenidos constituyen una pista para retroalimentar el proceso orientado a promover el aprendizaje significativo, a través de la participación activa del alumno que a su vez generó mayor interés en el curso.

GLOSARIO

1. **Aprendizaje:** es el cambio relativamente permanente de las capacidades de un individuo como resultado de la experiencia o práctica. Estos cambios internos no pueden ser observados directamente; por lo que deben de ser inferidos a partir de los cambios en las conductas.
2. **Desarrollo Cognoscitivo:** son los cambios graduales y ordenados por los que los procesos mentales se vuelven más complejos y sofisticados con el desarrollo de capacidades de pensamiento y soluciones de problemas.
3. **Educación:** es el proceso formal por el cuál la sociedad trasmite sus valores, creencias, y conocimientos a todos sus miembros. Proviene fonética y morfológicamente de educare (conducir, guiar, orientar). Semánticamente recoge desde el inicio también la versión de educare (hacer, salir, extraer, dar a luz).
4. **Enseñanza:** Significa mostrar algo a alguien. Acto en el cual el docente pone de manifiesto los objetos de conocimiento al alumno para que éste los comprenda.
5. **Estilos de enseñanza:** son los modos o formas que adoptan las relaciones entre los elementos personales del proceso educativo y que se manifiestan precisamente a través de la materia.

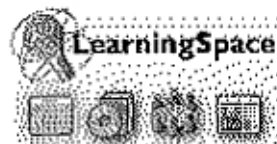
6. **Estilo cognitivo:** existen diferencias individuales en estilos de percibir, recordar, pensar y juzgar. Diversas investigaciones han demostrado que el estilo cognitivo parece tener clara relación con los logros intelectuales y académicos de los sujetos, así como con el dominio de distintas habilidades.

7. **Estrategia:** Significa el planteamiento conjunto de las directrices por conseguir en cada una de las fases de un proceso; así, la(s) estrategia(s) guarda(n) una estrecha relación con los objetivos que se pretenden lograr y con la planificación concreta.

8. **Estrategia de enseñanza:** es la combinación de actividades educativas que buscan alcanzar un objetivo. Pueden ser, resolución de casos, grupos de discusión, etc.

9. **Interacción:** es una experiencia que tiene cualquier individuo cuando busca el conocimiento.

10. **Learning Space** es una aplicación de Lotus Notes que facilita la organización de la información y actividades. Esta plataforma tecnológica tiene cuatro áreas en las que el alumno puede trabajar:



- | | |
|----------------------|--|
| <i>Schedule:</i> | es el ícono que tiene un calendario. |
| <i>Media Center:</i> | es el ícono con un CD y un libro. |
| <i>Course Room:</i> | es el ícono con seis alumnos al rededor de una mesa. |
| <i>Profiles:</i> | es el ícono de una credencial con fotografía. |

Cada una de estas áreas tiene una función, en el *Schedule*, se indican todas las actividades a realizar durante el semestre. En el *Media Center*, se coloca material para los alumnos, pueden ser lecturas, casos, dinámicas sugeridas, etc. En el *Course Room*, se realizan todas las discusiones y en *Profiles*, se presentan los currículos de los alumnos, profesores y además es el lugar donde el alumno puede consultar las evaluaciones de todos sus *Assignments*.

11. **Motivación:** Conjunto de variables intermedias que activan la conducta y/o la orientan en un sentido determinado para la consecución de un objetivo.
12. **Proceso:** Evolución de un fenómeno a través de varias etapas conducentes a un determinado resultado.
13. **Rediseño:** es un proceso de adaptación de un curso utilizando nuevas estrategias didácticas y tecnológicas con el fin de desarrollar habilidades establecidas en la Misión 2005.

PRIMER CAPÍTULO
PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA

A. El contexto del cambio

Actualmente, el Sistema Tecnológico está trabajando en el rediseño de los cursos debido a que en su Misión del 2005 se establece que la exigencia académica es un valor muy importante en el proceso de enseñanza-aprendizaje del Tecnológico de Monterrey. Así mismo, el proceso se centra primordialmente en el aprendizaje del alumno y requiere de él un papel preponderantemente activo. En este contexto, el cambio marca el rumbo que obliga a hacer mejoras y al mismo tiempo investigar sobre sus efectos en la vida académica.

El nuevo modelo educativo propuesto en la Misión del 2005 (ANEXO A); cambia el esquema tradicional en dos aspectos fundamentales: el primer aspecto es, cambiar de un proceso de enseñanza a un proceso de aprendizaje; y el segundo busca de manera estructurada y programada desarrollar habilidades, actitudes y valores. La filosofía educativa adoptada por Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey plantea un nuevo paradigma:

Conocimientos	Habilidades	Actitudes y valores
Actualizados De alto nivel académico Relevantes	Alta capacidad de trabajo Análisis y Síntesis Aprender por cuenta propia Comunicación, Inglés Creatividad Identificar y resolver problema Pesamiento Crítico Trabajo en Equipo Uso de la información Innovación Liderazgo	Compromiso con el desarrollo Conciencia clara de las necesidades del país y de sus regiones Compromiso de actuar como agentes de cambio Cultura de trabajo Espíritu de colaboración Espíritu de superación personal Espíritu Emprendedor Honestidad Responsabilidad

Tabla 1.1 Misión del I.T.E.S.M.

Por lo que se requiere tener un modelo educativo que garantice: un aprendizaje con alto nivel académico que sea relevante y actualizado, buscando el desarrollo de la capacidad de auto aprendizaje y el aprendizaje colaborativo, así como el desarrollo de habilidades, actitudes y valores establecidos en la Misión, haciendo uso de la mejor tecnología educativa disponible.

B. Las posibilidades de las nuevas tecnologías

En este caso de tesis, se estudia el programa del curso de Desarrollo Emprendedor impartido en el Campus Eugenio Garza Sada a los alumnos de sexto semestre de preparatoria. Utilizando el programa del curso; el profesor ha diseñado estrategias para que los alumnos interactúen y se de la posibilidad de obtener un aprendizaje.

Se parte del supuesto que las nuevas tecnologías de la comunicación y la información como las incorporadas a *Learning Space (LS)* usadas adecuadamente en la práctica educativa, tienen amplias posibilidades, no sólo para facilitar el aprendizaje, sino también para enriquecerlo y ampliarlo ya que éstas, ofrecen al alumno posibilidades: de acceso a información más actualizada, de ponerse en contacto con estudiantes, profesores y expertos de otros contextos nacionales e internacionales, de compartir espacios electrónicos comunes con sus compañeros para la interacción en grupo y de acceso al profesor para recibir ayuda y orientación durante el proceso. Por ello, según la apreciación de Moreira en el documento de trabajo presentado en octubre 1997, la incorporación de una plataforma tecnológica conducirá a una educación globalizada e internacional en todos los ámbitos.

C. Planteamiento del problema

Dada la importancia de las interacciones en el proceso de aprendizaje del contexto educativo actual y el uso de la tecnología para facilitar el aprendizaje, que se señalarán en el marco teórico; surge la necesidad de conocer cómo se está desarrollando el proceso entre los alumnos, contenidos, tecnología y el profesor. Por lo que el identificar *¿Cuáles son las diferencias, en el desarrollo de la interacción del alumno al participar en las distintas estrategias de aprendizaje usando la plataforma tecnológica y sin ella?* Ésta será la meta del estudio.

La siguiente figura muestra los elementos involucrados en un ambiente educativo.

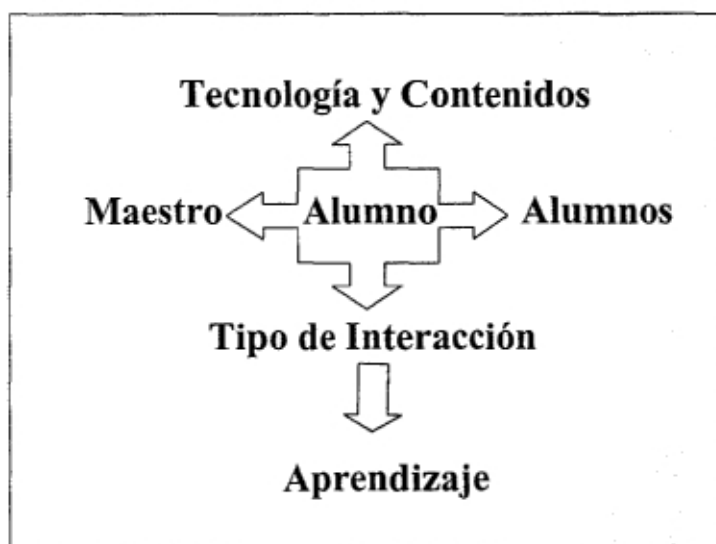


Figura 1.1 Variables del estudio

En donde el maestro, es quien selecciona el contenido del curso y utiliza la tecnología para el diseño del curso según las intenciones para preparar al alumno, así éste pueda enfrentar un mundo globalizado. El alumno es quien desarrolla la responsabilidad de su propio aprendizaje, asume un papel participativo y practica el proceso de reflexión. Y por último, como en todo

proceso de comunicación se involucran las interacciones para que exista o se genere un aprendizaje por ser éste, el fin último del proceso educativo.

D. Preguntas de la investigación

El presente estudio pretende contribuir al conocimiento de la magnitud de este problema, mediante las siguientes preguntas específicas de investigación, las cuales establecerán diferencias entre el grupo experimental y el grupo control.

1. ¿ El uso de la plataforma de LS motiva al estudiante a interesarse en el curso?
2. ¿ Los grupos de discusión, los debates, y las investigaciones realizadas crean un aprendizaje de enfoque profundo o superficial en el alumno?
3. ¿ Los contenidos del curso son relevantes (son útiles) para el alumno?

Estas guías del estudio proporcionan información comparativa entre los grupos de la muestra seleccionada.

E. Beneficios del estudio

Al investigar estas preguntas, se pretende tener conocimiento de las interacciones que se presentan, así como identificar el tipo de aprendizaje que pueden obtener los alumnos, y por último, determinar si la incorporación de la tecnología favorece o no al proceso de aprendizaje. Por otro lado se harán mejoras en las estrategias diseñadas del curso que se imparte en la plataforma de LS.

SEGUNDO CAPITULO REVISIÓN DE LITERATURA

A. La educación y las interacciones

Según Lersch (1990), la comunicación es el proceso de extraer una idea e imponerla o expresarla a otro, pero hay que identificar que, únicamente se establece, cuando el mensaje es realmente entendido por una o varias personas. La comunicación no es sólo el intercambio recíproco de señales voluntariamente dirigidas, también existen signos, acciones, comportamientos o acontecimientos que tienen lugar en los seres vivos cuando no tienen la intención de participar algo a alguien, sin embargo, existe una especie de comunicación. Se considera que la comunicación es un círculo dónde es necesario que se comparta una señal con la misma frecuencia, expresada en diversas formas, donde se expone un pensamiento que es recibido por alguien capaz de reaccionar.

La educación es un proceso de comunicación que está formada por interacciones. La interacción consiste en la percepción de otro y en la reacción hacia otro. Esto ocurre recíprocamente y cada persona toma distintos roles.

El hombre se hace persona a través de la cultura aprendida. El conocimiento y la conciencia del conocimiento es lo que otorga sentido a cuanto existe; y mediante el conocimiento se operan cambios importantes en el hombre, su crecimiento intelectual y como persona; por lo que el aprendizaje lo entendemos como un cambio formativo que desde el punto de vista educativo-didáctico afecta a la persona en su dimensión cognitiva, afectiva y efectiva, esto es: en el saber, en el ser y en el hacer (Martín 1997).

Por otro lado Fainholc(1990) sostiene que:

El proceso de comunicación entre una o varias personas, incluyendo artefactos o no, es una transmisión bidireccional de significados que consigan influir en la conducta de la otra o varias personas (p. 3)

1. “ La interacción es la clave para una enseñanza efectiva”

La interacción es la clave para una enseñanza efectiva (Keegan 90); por ello es importante desarrollar estrategias y experiencias que alienten la interacción entre los estudiantes y maestros ya que de esta manera ocurren nuevos aprendizajes. Más sin embargo, ¿Cuál es el nivel óptimo de interacción para que se genere un aprendizaje? Se podría pensar que el aprendizaje se genera en el momento en que se comprende y aplica el proceso en otro contexto.

Moore (1993), menciona tres formas de interacción en la educación , estas son los siguientes:

La primera, es la *Interacción del alumno con el contenido*: la cuál se establece cuando el alumno se interesa por el contenido del curso por medio de su libro de texto u otros documentos. La segunda interacción propuesta por Moore es la *Interacción del alumno con otro alumno*: se da cuando los alumnos, hacen trabajos en equipo e intercambian ideas. Y la tercera es *Interacción del alumno con el maestro*: ésta se presenta cuando el profesor imparte la clase, cuando se desarrolla alguna actividad o estrategia de aprendizaje o cuando se da retroalimentación de un proceso.

Hillman (1994), señala una cuarta interacción la cuál ocurre entre *el alumno y la tecnología*. Es importante considerarla en este estudio, ya que, si ésta no se da desde que inicia el proceso, afectará el resto de las interacciones planeadas por el profesor al utilizar la plataforma tecnológica. Una

recomendación que hace el autor es que se de una explicación general del uso de la tecnología que se utilizará y procurar que el alumno desarrolle esta habilidad en un corto tiempo, para así generar nuevos aprendizajes de manera más efectiva.

2. Tipos de Aprendizaje

Antes que nada se definirá lo que se entenderá por aprendizaje, es el cambio relativamente permanente de las capacidades de un individuo como resultado de la experiencia o práctica. Estos cambios internos no pueden ser observados directamente; por lo que deben de ser inferidos a partir de los cambios en las conductas. (Martin, 1997) En relación a esto, varios autores determinan varios tipos de aprendizaje que se presentan a continuación.

El aprendizaje por descubrimiento supone un proceso enseñanza-aprendizaje basado en la inducción, donde el sujeto percibe materiales o datos organizados bajo el propósito de generar un aprendizaje que se construya a través del descubrimiento. El aprendiz formula hipótesis, establece relaciones y al final se espera que establezca generalizaciones Bruner en Garza & Leventhal, 1998.

En el Aprendizaje por reestructuración el sujeto de aprendizaje no sólo recibe los *inputs* y los organiza de acuerdo a una correspondencia sino que los transforma, les imprime un significado y una interpretación que genera cambios en la misma realidad. Bajo este principio se explica la transformación cultural que se va dando a través del tiempo. El sujeto aprendiz cambia sus estados

cognitivos a través de los estímulos recibidos del medio y a la vez éste revierte cambios hacia el exterior. Se habla de aprendizaje como un proceso de internalización: del exterior del sujeto hacia el interior. Esta teoría está orientada hacia la adquisición de conocimiento científico. El tipo de razonamiento propuesto por Vygotsky en Garza & Leventhal, 1998 es el deductivo, ya que a través de él se puede comprender el conocimiento como un sistema, y los conceptos como parte de él.

Otra teoría de aprendizaje es la que sucede por recepción. Ausubel citado en Garza & Leventhal, 1998 se fundamenta en el proceso de recepción donde utiliza el tipo de razonamiento deductivo provocando que el aprendizaje sea significativo en la medida que se genera, en un ambiente y en condiciones que permitan su contextualización, esto se presenta como una contraposición al aprendizaje por memorización anteriormente usado en las aulas.

En este mismo orden de ideas, pero en un largo plazo el profesor debe de lograr que el alumno alcance un nivel profundo de aprendizaje y no sólo uno superficial, según (Solé 93), estos aprendizajes se refieren: *al enfoque profundo* que implica tener una fuerte interacción con el contenido; se establece la relación de nuevas ideas con el conocimiento anterior; o relación de conceptos con la experiencia cotidiana; así como relación de datos con conclusiones; y el simple examen de la lógica de los argumentos. Y el otro tipo de aprendizaje es el del *enfoque superficial*: donde el alumno tiene la intención de cumplir los requisitos de la tarea; memorizar la información necesaria para

pruebas o exámenes; el alumno encara la tarea como imposición externa; se presenta la ausencia de reflexión acerca de propósitos o estrategias; y el alumno sólo le importan los elementos sueltos sin integración por lo que no distingue principios a partir de ejemplos.

El modelo típico del procesamiento de información que se deriva de las aportaciones de varios teóricos (Atkinson y Shiffrin, 1968; R Gage, 1985) muestra que el procesamiento de la información comprende la codificación, la retención y la recuperación, pero esto es afectado por la percepción, el conocimiento previo, y las interferencias de cada individuo, etc. Entonces ¿cuándo podemos pensar que el aprendizaje se genera?.

Relacionado a esto (Woolfolk 1990) señala otro tipo de interacción:

Interacciones Aptitud-Tratamiento (IAT) que se refiere a las distintas maneras en que las diferencias individuales afectan el aprendizaje - capacidad verbal, ansiedad, estilo cognoscitivo o necesidad de logro, e interactúan con los distintos métodos de enseñanza.(p. 453)

Esta quinta interacción, establece que se deben de considerar las diferencias individuales en el proceso de enseñanza-aprendizaje ya que el aprendizaje se formará cuando el alumno logre conectar sus experiencias previas con el nuevo conocimiento. Las IAT según Woolfolk, se clasifican como interacciones de alto orden cuando comprenden más de dos variables, por ejemplo: ansiedad, la capacidad del estudiante y el tiempo de instrucción. A estas interacciones las reconoceremos en este documento como interacciones, alumno – persona. Entonces, se puede pensar que ningún método es 100% efectivo para todos los alumnos, y debe existir variedad en el tipo de estrategias, para poder generar un aprendizaje significativo. En este proyecto

de rediseño se pretende construir un aprendizaje significativo, por lo que cada estrategia busca interactuar de diferente manera con los alumnos.

B. Proceso de comunicación

Para muchos autores, desde Sócrates y Platón hasta la filosofía existencialista, la preocupación por el tema de la comunicación en relación con la educación ha sido determinante en el pensamiento pedagógico ya que las relaciones interpersonales ponen de manifiesto la importancia de la comunicación en el fenómeno educativo. Por lo que Gimeno (1992) plantea que la relación entre la interacción o comunicación personal entre profesor-alumno, su tipos de enseñanza-aprendizaje, la naturaleza del vehículo educativo, etc. tendrá relación con los resultados del rendimiento escolar y eficiencia del proceso. Entonces, es a través de este proceso comunicativo en particular como los contenidos, ayudándose de unos medios técnicos, de una organización, de los alumnos y de un profesor, podrán estructurar un proceso de enseñanza que lleve a la consecución de unos objetivos.

En la siguiente tabla, presentada por Gimeno (1992), se muestran las estructuras y elementos de la comunicación.

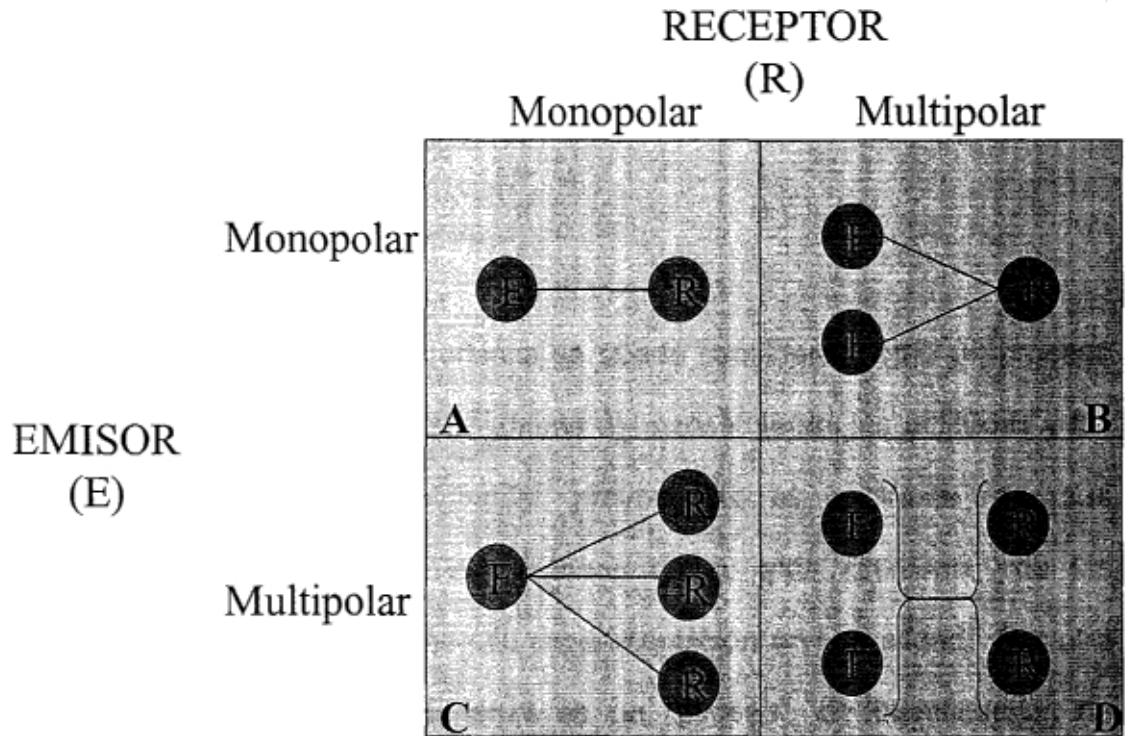


Tabla 2.1 Estructuras y elementos de la comunicación

La situación (A) se caracteriza porque un emisor se comunica con un solo receptor estableciendo una comunicación de tipo individual. La situación (B) es aquella en la que más de un emisor se comunica con un solo receptor. En la situación (C) se enfrenta un mismo emisor ante varios receptores y finalmente en la situación (D) muestra un sistema de comunicación caracterizado por la multiplicidad de emisores y receptores. Este es el caso de múltiples formas de trabajo en equipo o de sistemas didácticos en los que combinan múltiples elementos emisores dirigidos a un mismo grupo, el cual podría ser nuestro caso de estudio. Para que exista una retroalimentación efectiva en este proceso se requieren de las siguientes características, tomado del Manual de DHP (1997); la retroalimentación debe de ser descriptiva en vez de evaluativa,

debe de ser específica en lugar de general, debe de tomar en consideración las necesidades tanto del que la recibe como las del que la ofrece, debe estar dirigida hacia comportamientos modificables, debe de ser solicitada antes que impuesta, ofrecerse en el momento preciso y debe ser verificada para asegurar una buena comunicación o educación.

C. Un elemento activo

Según Gimeno (1992), la enseñanza se puede considerar como un proceso que facilita la transformación permanente del pensamiento, las actitudes y los comportamientos de los alumnos, provocando el contraste de sus adquisiciones más o menos espontáneas en su vida cotidiana de las disciplinas y también estimulando su experimentación en la realidad. Por otra parte, se asume que la enseñanza es un proceso de planificación, de ejecución de estrategias y de resolución de problemas, en donde las acciones del profesor están determinadas en parte por su manera de pensar, y sus conocimientos. La enseñanza como proceso, es parte del tipo de alumnos que reciban la instrucción; por lo tanto, se deben de tomar en cuenta las características generales del perfil a formar, al desarrollar cada estrategia para que se cumpla la intención educativa. Algunas manifestaciones observables de un alumno activo pueden ser: el tener una interacción con el contenido a través de preguntas que reflejen profunda reflexión o una búsqueda de información previa incluyendo la interacción con sus iguales, observar diferencias, establecer relaciones entre objetos diversos, e identificar parecidos.

D. El rol del profesor

El rol del profesor será algo más que transmitir el conocimientos, significará desarrollar al máximo las potencialidades de la persona con quien tiene contacto.(Martín 1997). Para Martín este concepto de enseñanza es más rico porque reconoce un valor formativo en las múltiples interacciones que se dan dentro del aula por lo que el rol del profesor en este contexto será por lo tanto no sólo de transmitir e informar, sino de guiar los aprendizajes creando situaciones y contextos de interacción. En otras palabras el aprendizaje es el resultado de la interacción entre el medio ambiente y el aprendiz.

Desde esta perspectiva se busca en el curso de Desarrollo Emprendedor intercambiar, compartir, confrontar, y debatir ideas mediante actividades para que lleguen a trascender los conocimientos adquiridos por el alumno al usar la tecnología. Se considera que la enseñanza es también una teoría práctica que se va construyendo a partir de la investigación y valoración que el profesor hace a sus propias acciones didácticas, y de los procesos de aprendizajes que hacen los estudiantes dentro del contexto del aula. Por consiguiente el profesor experimenta con la enseñanza y determina las mejores estrategias para lograr ofrecer eficiencia y calidad en el curso, de manera que hace una reflexión de su propio proceso y según los resultados obtenidos toma decisiones para iniciar de nuevo otro proceso de enseñanza. Así, el profesor basado en su práctica docente propone ideas didácticas para mejorar la práctica. Garza y Leventhal (1998), definen el aprendizaje como un proceso mediante el cual, una persona adquiere destrezas o habilidades prácticas

(motoras e intelectuales), incorpora contenidos informativos o adopta nuevas estrategias de conocimiento y/o acción.

Sería deseable que este proceso fuera interminable. El problema surge cuando lo que se aprende resulta poco aplicable a la vida, o simplemente aburrido para el alumno y si no tiene la costumbre de aprender por cuenta propia. En la siguiente figura se muestran los factores que intervienen en el proceso.

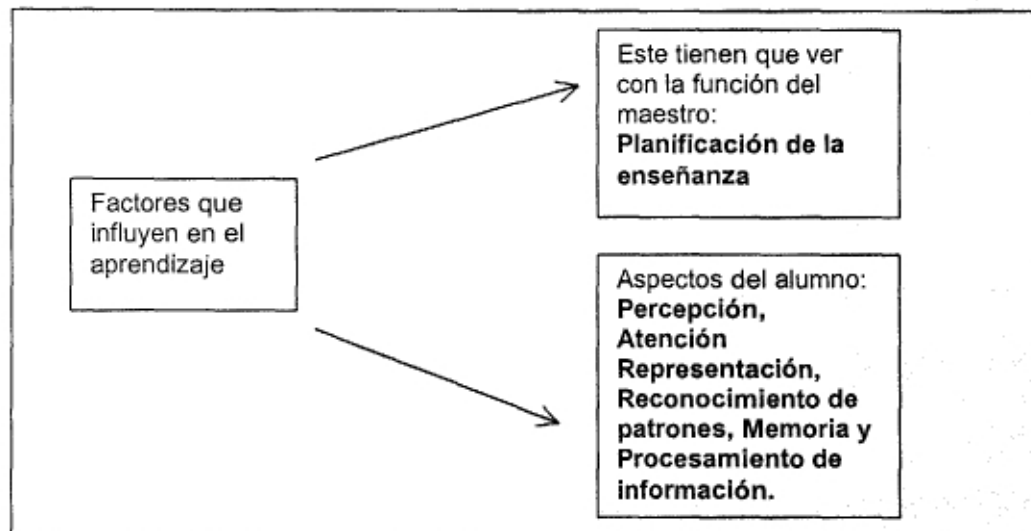


Figura 2.2 Factores que influyen en el aprendizaje tomado de (Garza y Leventhal 1998)

Las autoras proponen que el alumno debe de ser capaz de construir su ambiente de aprendizaje en el cual se motive y se comprometa con su propio proceso, no es tarea fácil, pero se hace con la búsqueda de la verdad y a través de la reflexión crítica.

E. Teorías de enseñanza

Con el fin de fundamentar la aplicación de las estrategias didácticas utilizadas en el curso rediseñado de Desarrollo Emprendedor, se deben conocer las siguientes teorías:

1. La enseñanza activa se fundamenta en la teoría cognoscitiva del aprendizaje de Jean Piaget , en la cuál se aplica el paradigma de la naturaleza constructivista del conocimiento, donde el aprendizaje consiste en elaborar una realidad propia, estructurada, a partir de la información que el individuo posee u obtiene del medio ambiente que lo rodea. Dentro de este modelo el profesor tiene la función de facilitador en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Según lo establecido en esta teoría el alumno aprende a través de las experiencias asimiladas y de la reconstrucción de la realidad. Piaget, en Almaguer, 1998.
2. La enseñanza no directiva, fue desarrollada por el psicólogo Carl R. Rogers, el concepto medular de esta teoría, es el aprendizaje significativo que supone el auto descubrimiento y asimilación, hasta el punto de penetrar en la totalidad de la persona, tanto en los aspectos afectivos como cognitivos. Si en el aprendizaje tradicional los objetivos y condiciones del proceso de enseñanza y aprendizaje están propuestos desde el exterior hacia el individuo, en esta propuesta el individuo fija de cierta manera, sus propios objetivos y condiciones de acuerdo a sus necesidades e intereses y a quién, en última instancia, corresponde a la auto evaluación (Rogers,1986).

574218

F. El modelo de Klausmeirer y Goodwin

Estos autores plantean su modelo didáctico como una necesidad para aceptar lo característico de las situaciones de instrucción a las que se aplica la psicología educativa, sumamente comprensiva. Los componentes a los que Klausmeirer llama situaciones de aprendizaje escolar son: los objetivos de educación e instrucción, contenido de la materia de estudio, materiales instructivos y tecnología, carácter del alumno que aprende, características del profesor y su interacción con el alumno, variables organizativas y de espacio, y finalmente hay que considerar las relaciones entre la familia, la escuela y la comunidad.

La siguiente figura aclarará las relaciones que puedan existir entre los componentes.

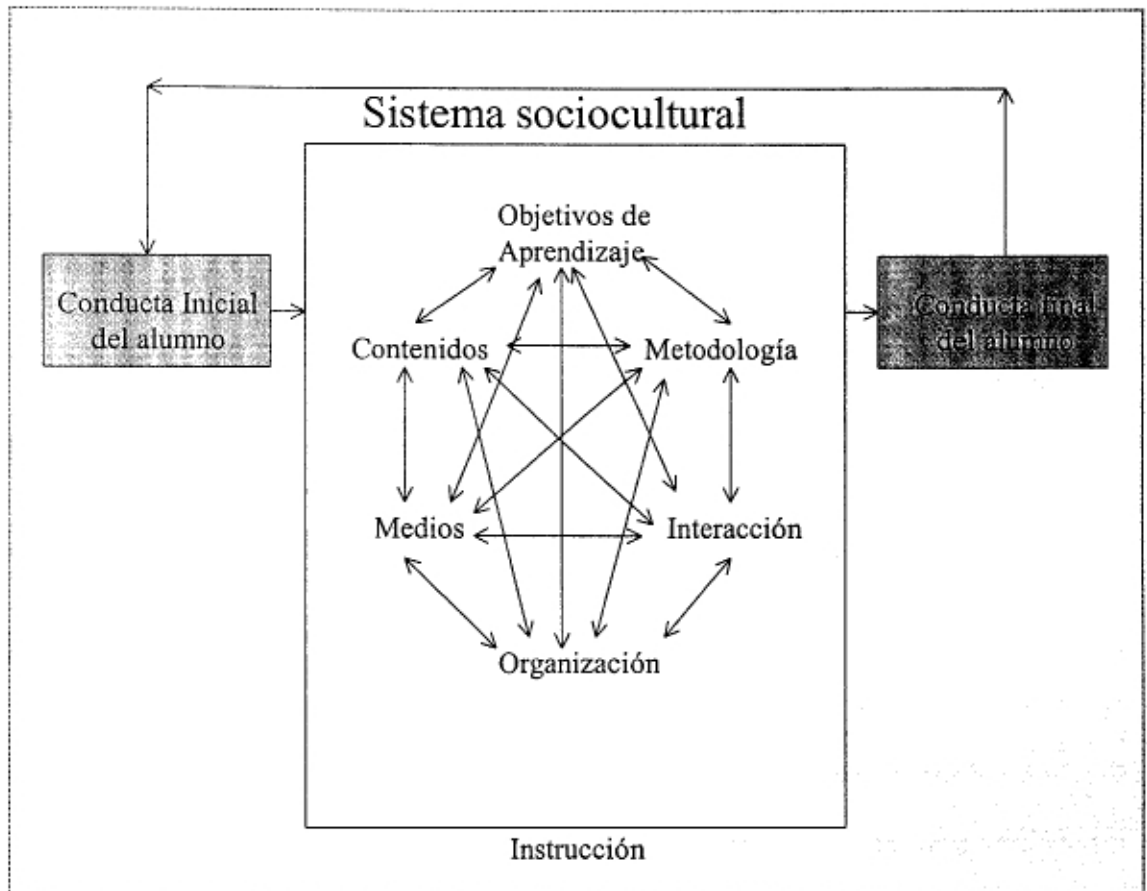


Figura 2.3 Situaciones de aprendizaje escolar

Al analizar el modelo de la Figura 2.3 se puede ver que es muy similar a las situaciones de aprendizaje encontradas en el curso de estudiado. Al establecer los objetivos de aprendizaje o intenciones educativas, al tener una metodología a seguir según el tipo de alumno, que en este caso sería el alumno de 5to semestre, y por último al identificar las interacciones que se realizan(alumno-alumno, alumno-maestro, alumno-contenido, alumno-tecnología, alumno-persona) con las estrategias planeadas.

A continuación se presenta el esquema de lo que se pretende en el curso.

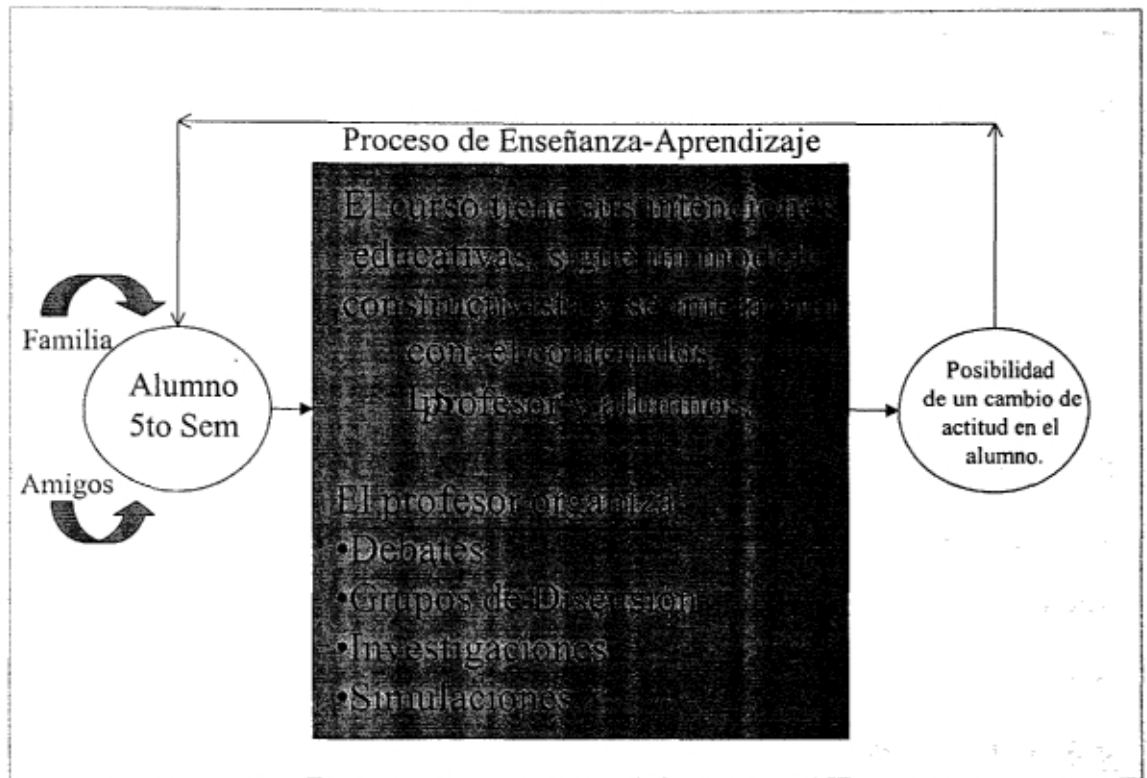


Figura 2.3.1 Modelo del curso de Desarrollo Emprendedor

Al referirse a la sección de ANEXOS podrá clarificar cómo se realizaban los debates, los grupos de discusión, las investigaciones y la simulación de negocio. Además se pueden ver la tabla comparativo del antes y ahora sobre el curso en el ANEXO C, ya que en él se pueden apreciar las modificaciones en el rol del profesor, del alumno, uso de tecnología y actividades de aprendizaje.

G. Enfoque de la motivación

La motivación se define usualmente como algo que energiza y dirige la conducta. Según el enfoque conductual se puede establecer una motivación extrínseca, la cual está basada en la obtención de recompensas externas que nada tienen que ver con la situación de aprendizaje, pero esto no implica que

los modelos conductuales de la motivación centren su atención sólo en el reforzamiento y el castigo. El trabajo de Bandura (1977, 1986) y de los teóricos del aprendizaje social han ampliado el enfoque conductual tradicional para incluir factores cognoscitivos como las expectativas, las intenciones, las anticipaciones, y las auto evaluaciones. Por lo que las metas también influirán en la cantidad de motivación que se quiera alcanzar. Las metas son específicas, moderadamente difíciles y con posibilidad de ser alcanzadas en un futuro cercano tienden a incrementar la motivación y la perseverancia. Las metas específicas proporcionan estándares claros para juzgar el desempeño y la dificultad moderada crea un reto, el cual debe ser razonable para el alumno; finalmente, las buenas intenciones para alcanzar metas distantes con frecuencia son interrumpidas por preocupaciones inmediatas del mismo alumno por lo que un buen premio puede ayudar a estimular a los estudiantes a fijarse metas alcanzables.

En contraste con el enfoque conductual, el punto de vista cognoscitivista acentúa las fuentes intrínsecas(internas) de motivación, como son: la curiosidad, el interés por la tarea misma, la satisfacción de aprender y un sentimiento de triunfo. White, 1959 en Woolfolk, asume que los seres humanos tenemos la necesidad básica de entender nuestro ambiente y de ser competentes, activos y efectivos al lidiar con el mundo. Por lo que en el salón de clase se debe de lograr que la gente disfrute su trabajo y hacerles ver a los alumnos la utilidad que recibirán al entender su contenido. Con frecuencia la búsqueda del entendimiento conduce al alumno a tratar de explicar por qué las cosas sucedieron de determinada manera atribuyendo sus éxitos y

fracasos, partiendo de sus capacidades, de su esfuerzo, de su estado de ánimo, la suerte, la ayuda, el interés o la claridad de las instrucciones. Estas teorías de atribución en motivación describen cómo las explicaciones, justificaciones y excusas de los individuos influyen en la motivación. Las excusas se pueden clasificar en tres dimensiones: las internas o externas, las estables o inestables y las controlables e incontrolables. Estas dimensiones según Weiner, 1989 traerán implicaciones importantes para la motivación, por ejemplo la dimensión interna/externa parece estar muy relacionada con los sentimientos de confianza, auto estima, orgullo, culpa o vergüenza. Se considera que cuando los estudiantes conocen su capacidad y atribuyen el fracaso a que no se esforzaron, por lo general, adoptan estrategias que les permitan tener éxito la siguiente vez. La mayoría de los problemas de la motivación surgen cuando los estudiantes atribuyen sus fracasos a causas internas, estables e incontrolables como la capacidad, pueden parecer resignados a fracasar, deprimidos e indefensos o no motivados; por lo que sus actitudes hacia el trabajo escolar puede deteriorarse aún más hasta llegar a una apatía que es una reacción lógica al fracaso si creen que las causas son su propio quehacer (internas), y que probablemente no cambien(estables) y que por consecuencia están más allá de su control.

Estos estudiantes no suelen buscar ayuda, pues creen que nada ni nadie podría ayudarles y desarrollan lo que se ha llamado desesperanza aprendida, que es la sensación de que nada de lo que hagan importa y que están condenados al fracaso (Maier, Saligman y Solomon, 1969). Para este tipo de estudiantes es necesario mostrarles evidencias de que un esfuerzo trae

buenos resultados, para que crean que su situación puede cambiar. Unas alternativas de solución para esta situación podrían ser el regresar las actividades de estos estudiantes con indicaciones más específicas y sugerencias para obtener una buena calificación en la siguiente tarea; otra posibilidad es mostrarles los mejores trabajos para que los tengan como muestra a seguir.

El enfoque humanístico destaca la libertad personal, la elección la autodeterminación y el esfuerzo por el desarrollo personal. En donde de acuerdo con Kolesnik (1978), una necesidad es definida como cualquier tipo de deficiencia en el organismo humano o la ausencia de algo que la persona requiere, o piensa que requiere, para su bienestar general por lo que la teoría de Maslow sigue siendo una de las explicaciones más completas, sobre las necesidades y la motivación ya que nos proporciona una manera de considerar en su totalidad a la persona, cuyas necesidades físicas, emocionales e intelectuales están todas relacionadas. Esta teoría se relaciona mucho con la educación ya que es poco probable que un estudiante que vaya al aula con hambre, enfermo o lastimado esté motivado para buscar conocimiento y entendimiento. O que un alumno con sentimientos de seguridad y de pertenencia en desequilibrio, por cualquier circunstancia, muestre interés en aprender. En pocas palabras, los elementos a considerar para lograr la motivación del estudiante son: el crear confianza en la actividad que se realiza, ofrecer reforzamientos positivos en todo momento, y como profesor considerar los momentos antes, durante y después de cada actividad para que esté ordenada y sea fácil de comprender.

La información que se acaba de presentar, pretende fundamentar los aspectos a considerar en el desarrollo del curso. El objetivo de esta investigación es tratar de reconocer las interacciones y su posible efecto en el aprendizaje del alumno para determinar si la tecnología favorece o no el proceso de enseñanza-aprendizaje diseñado.

Es conveniente recordar que el conocimiento y la conciencia del conocimiento es lo que otorga sentido a cuanto existe y mediante el conocimiento se operan cambios importantes en el hombre en su crecimiento intelectual y como persona; por ello los cinco tipos de interacción presentados son de suma importancia, así como los tipos de aprendizaje, teorías y modelos señalados para fundamentar la existencia del rol del profesor y la presencia de un elemento activo en el aula.

TERCER CAPÍTULO METODO Y PROCEDIMIENTO

Esta investigación cuasi-experimental tiene como objetivo recopilar elementos de juicio para mejorar el rediseño del curso de Desarrollo Emprendedor; para ello se consideran los tipos de interacción y aprendizajes desarrollados en los grupos.

A. Diseño del estudio

Los planteamientos de Campbell, Stanley y Cook (1963), quienes reconocen que la ciencia depende, casi totalmente, de la evidencia cuantitativa y del reconocimiento del sentido común; establecen que existen tres tipos de diseños en función a la validez interna de los mismos: préexperimentales, cuasi-experimentales y experimentales. Este estudio se clasifica como uno cuasi-experimental ya que carece del control característico de los diseños experimentales, y no se cumple el principio de asignación aleatoria de los grupos. Para Cohen y Manion (1985), la diferencia más importante entre los diseños experimentales y los cuasi-experimentales reside precisamente en que en el segundo caso se estudian grupos intactos; es decir, no han sido seleccionados al azar. Como consecuencia no se da una equiprobabilidad de inclusión de los sujetos en los grupos experimental y control.

Mc Millan (1996) representa esta investigación, de la siguiente manera; "A" representa al grupo experimento, "B" al grupo control, "X1" sería el uso de *Learning Space* y "O" serían los resultados encontrados según el tipo de aprendizaje que se observe en la investigación.

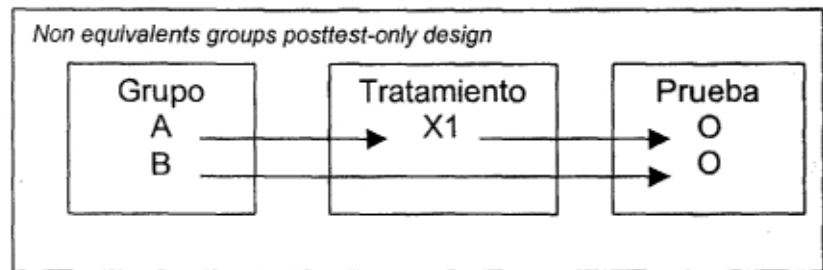


Figura 3.1 Esquema del tipo de estudio

B. Selección de la Muestra

La teoría del muestreo sostiene que se puede trabajar con base en pequeños grupos de individuos de ciertas características, para tener un conocimiento de las medidas de la población.

La muestra se puede definir como una parte de la población que contiene teóricamente las características esperadas y reacciona de la misma manera que la población o universo estudiado (Rojas, 1982). Para este estudio se utiliza el muestreo selectivo o intencional, ya que los objetos de estudio, son entidades formadas naturalmente. Estos informantes clave ofrecerán la información que se pretende explorar.

En seguida se muestran los datos numéricos de los alumnos que estaban inscritos en los cursos de Emprendedor impartidos al momento del estudio.

Cant alum 6to.	446
Graduados	376
No graduados	70
Emprendedor	436
Pasaron el curso	431
Ultima mat	1
Grupos	14

Tabla 3.1. Datos del semestre Enero-Mayo 1998

Como se puede observar en esta tabla, en el semestre de Enero-Mayo 1998, cuatrocientos cuarenta y seis alumnos cursaban el sexto semestre, de los cuales el 97.75% cursaron la materia. El 1.14% no aprobó el curso, debido a que se quedaron sin derecho por exceso de faltas o debido a que su promedio no fue suficiente.

La muestra considerada representa un 13.06% del total de alumnos que en ese semestre tomaron el curso en EGS, esto es equivalente a 57 alumnos.

Variable	Porcentaje	Cantidad
Población	100%	436

Variable	Porcentaje	Cantidad
Muestra	13.06%	57
Experimental	5.96%	26
Control	7.10%	31

Tabla 3.2 Datos sobre la muestra

La tabla anterior muestra el resumen de porcentajes y cantidades de alumnos estudiados en relación a la muestra. En este muestreo intencional o selectivo los resultados mostrarán una realidad del curso, debido a que los informantes vivieron la experiencia al tomar el curso con y sin la plataforma de *Learning*

Space Mc Millan (1996). Las características de los grupos se repetirán en estudios de clases posteriores, por lo que el estudio cuasi-experimental será una evidencia que servirá para mejorar el proyecto de rediseño.

1. Características de los grupos

Los grupos tienen el mismo profesor y las clases se programaron a distinta hora, se aclara que éste curso no es a distancia, es 100% presencial con el apoyo del LS. El promedio de edad de los alumnos es de 17-18 años y son candidatos a graduarse de preparatoria.

a. Experimental

La clase se impartía a las 9:30 AM, se formó por 16 mujeres y 10 hombres. Todos cursan por primera vez y su estatus académico es regular.¹ Una característica adicional era que este grupo era de Inglés Avanzado.

b. Control

La clase se impartía a las 11:30 AM, se formó por 12 mujeres y 19 hombres. Todos cursan por primera vez y su estatus académico es regular. Recuerde que tiene como característica principal el no verse inmersos en la plataforma de LS y sigue el programa de manera convencional con las mismas estrategias de enseñanza.

2. El profesor y el ambiente del aula

El profesor, es de sexo femenino, estudia la Maestría en Educación, es joven y fue comprensiva ya que al ponerse a prueba nuevas estrategias de enseñanza aprendizaje utilizando la tecnología en ocasiones era flexible, ya que permitía

¹ El estatus académico regular se refiere a aquel alumno que en el semestre anterior reprobó dos o menos materias. (Reglamento Académico Mayo 1998)

que los alumnos le entregaran la tarea o actividad en papel o por correo electrónico , debido a que se presentaban fallas en la plataforma de LS.

El programa analítico del alumno, que se muestra en el ANEXO B, define claramente las metas y beneficios que orientan a los alumnos sobre lo que se espera de ellos, aquí también se incluye las ponderaciones del curso.

Las intenciones del curso son más que todo motivar al alumno a poseer un criterio emprendedor y transformarse en una persona emprendedora, por lo que no podían poner evaluaciones teóricas. Cabe destacar que la forma de evaluación fue completamente distinta, los alumnos tenían que trabajar, individualmente y en equipos para obtener su calificación parcial; debido a que no había examen mensual. Esto, causó inquietudes entre los alumnos, pero a la vez los relajó en el sentido de que no tenían que estudiar una materia más y la mayoría lo vio como un curso práctico por la realización de un proyecto final propio.

Al verificar el récord de asistencia del curso sólo un 10% de los alumnos en los grupos estudiados, estuvo en límite de faltas, por lo que esto es evidencia de que existía interés en el curso. Por otro lado se observó que en los salones de esta profesora, siempre hubo participación por parte del alumno, esto tal vez se deba a la metodología diseñada y a que en la mayoría de las clases se hacía una dinámica o actividad que se reflejaría en la calificación del alumno. Esta es una estrategia válida para mantener el interés y motivación del alumno; debido a que así el alumno, aprende divirtiéndose y se generan nuevas interacciones en las que muy probablemente se llegará a la enseñanza

efectiva. Para comprender mejor lo que se hizo en el curso se presenta una reflexión del proceso en el ANEXO C.

C. Instrumentos

Los tres instrumentos de medición utilizados en este estudio tienen la función de ser medios para verificar si se cumplen o no las preguntas de investigación y presentarán la información que permitirá hacer modificaciones a la propuesta educativa.

1. El cuestionario

Hyman(1971), señala que existen varias formas de aproximarse a la lógica del experimento, pero la más frecuente en comparaciones entre sub grupos es el uso del cuestionario. Bisquerra (1989) establece que el cuestionario, consiste en un conjunto de preguntas que se consideran relevantes para determinar las variables que son objeto de estudio. El cuestionario se diseñó con base en las preguntas de investigación, se utilizan las escalas de Likert, debido a que este tipo de preguntas proporcionan información sobre actitudes hacia algo que se trata de probar, se caracterizan por declarar una frase y ofrecer al encuestado una escala de valores para seleccionar según su criterio. Esta escala por lo general indica el grado de desacuerdo o acuerdo hacia un punto de investigación, como pudiera ser cada metodología de enseñanza aprendizaje aplicadas en el estudio. (Mc Millan, 1996)

También se utilizan preguntas abiertas, las cuáles proporcionan mayores elementos de juicio para entender las sugerencias hechas al término del estudio, con ellas se conocieron las preferencias y sugerencias sobre el

curso (Rojas,1982). Otra razón por la que se usan es porque se quiere identificar que, influencia tiene la tecnología y el contenido en relación al aprendizaje al alumno. El diseño de la encuesta se puede ver en el ANEXO D. La construcción de éste cuestionario, presupone seguir la metodología sustentada en las preguntas de la investigación y en las variables del estudio.

2. La observación

La técnica de la observación, ya sea ordinaria o participante permite proporcionar información del comportamiento real de los individuos en el aula; para poder realizarla, es necesario contar con una guía de observación con el objetivo de recopilar la información útil y suficiente sobre la problemática que se estudia. Según Rojas, dicha selección de los aspectos o indicadores a observar depende del marco teórico y conceptual, en el cual, está presente la posición ideológica del investigador y de los responsables del proyecto. Cuando se aplica esta técnica para recopilar información primaria, debe tenerse siempre presente que la conducta de los individuos puede ser alterada por el ambiente (exceso de calor o frío falta de ventilación) lo que puede dar una imagen distorsionada del comportamiento real. Por lo tanto la objetividad puede ser afectada por este factor, esto se puede evitar al verificar la información encontrada o aclarando dudas con los objetos investigados (Rojas, 1982). En esta investigación la observación participante fue muy útil ya que permitió conocer las expectativas, actitudes y conductas ante los estímulos de la clase. Hubo una integración natural entre el observador y el observado.

En todo momento se tuvo claros los objetivos e intenciones del estudio, por lo que la objetividad se mantuvo, la observación se realizó en todo momento ya que se asistieron a las cuarenta y ocho clases que se impartieron.

3. La entrevista

Mc Millan(1996), clasifica a la entrevista como otra manera de recolectar información primaria en donde las preguntas se hacen de forma oral. Algunas ventajas señaladas son la flexibilidad y confiabilidad al tener un acercamiento personal con el entrevistado; también permite profundizar, aclarar, enriquecer y observar comportamientos no verbales. Con ella también se evitó el fenómeno de tendencia central o la falta de respuesta que se da en los cuestionarios por ser oral y directa. Por otro lado se presentan algunas desventajas, las cuales fueron la falta de tiempo para hacerlas dentro del estudio y la dificultad para encontrar a un individuo que quisiera participar voluntariamente.

En la investigación se seleccionan después de cada período de 2 a 3 alumnos de cada grupo y se les pregunta sobre qué les parece el curso. Cada mes fueron diferentes elementos para evitar que sólo se centrara la información en la opinión de unos cuantos. Evidencia de esto no se tiene documentada, pero el maestro sí hizo mejoras en la manera de evaluar y en algunas actividades. Las preguntas que se hicieron giran alrededor de la metodología usada, sobre el LS y contenidos del curso.

D. Procedimiento

1. Planeación del curso.

Se trabajó antes que nada en el curso, reflexionando sobre qué se quería lograr. Si se avanza al ANEXO B se podrá ver el programa analítico para el alumno; en el cual se destacan: la meta, los beneficios, la metodología, objetivos, políticas de evaluación, el libro de texto y otros de consulta. Posteriormente se seleccionaron con base en el contenido del curso, artículos para generar actividades, casos de estudio y grupos de discusión que cumplieran las intenciones establecidas; como penúltimo paso se establecieron las políticas de evaluación y se tomó un curso para crear el curso de Desarrollo Emprendedor en LS con lo cual se pone finalmente a prueba, el cual sigue el programa semanal presentado en el ANEXO E.

2. Aplicación de encuestas

En un día de clase se les solicitó a los alumnos que completaran una serie de preguntas, hubo dudas en la sección de actividades y actitudes pero fueron aclaradas inmediatamente. Sus respuestas sirvieron como evidencia para evaluar este proceso mixto de aprendizaje y proporcionaron información de la utilidad de las estrategias de aprendizaje, que para ellos generaron interacciones positivas ya que unas les agradaron más que otras.

3. Realización de entrevistas

Se realizaron cada mes, en la primera se les preguntó sobre las expectativas e intereses en el curso. En la segunda se quiso definir en base a los comentarios de los alumnos el ambiente en el aula y motivaciones. En la tercera se les pidieron sugerencias para mejorar el

curso. Se entrevistó a algunos de los alumnos en ambos grupos; estos alumnos fueron seleccionados al azar y sus respuestas se tomaron en cuenta para hacer algunas modificaciones en el curso. No se ideó un formulario, pero sí se hizo la misma pregunta a todos. Las respuestas a estas entrevistas informales complementan el estudio en gran medida. Una evidencia palpable de los comentarios generales sobre el curso se confirmó en la última parte de la encuesta aplicada.

E. Limitaciones del estudio

Las limitaciones de este estudio son:

1. Se debe de considerar que los resultados que se obtengan no serán representativos del universo, pero sí mostrarán una realidad del curso, debido a que los informantes son claves y vivieron la experiencia al tomar el curso con y sin la plataforma de *Learning Space*.
2. La muestra es sólo un 10% de la población total.
3. El tiempo de estudio de la muestra fue solamente un semestre, por lo que sería recomendable probarlo al menos otro semestre.
4. No se han verificado los efectos de esta metodología, usando el LS en alumnos irregulares cuya característica principal, es la poca actitud hacia el auto estudio.
5. Hubo encuestas sin contestar en ambos grupos.
6. Imposibilidad de seleccionar al azar la muestra estudiada.
7. Haber hecho solamente seis entrevistas por falta de tiempo a los alumnos involucrados.

CUARTO CAPÍTULO ANÁLISIS DE DATOS

En todo proceso de comunicación hay algún tipo de interacción, para que este proceso sea efectivo deberá existir un aprendizaje; por lo que, el nivel óptimo de las interacciones esperadas dependerá, en gran medida de la actitud hacia el cambio de paradigma, el cuál se refiere básicamente al uso de la tecnología dentro del proceso de aprendizaje y a motivar al alumno a responsabilizarse por su aprendizaje.

A continuación se presentan los hallazgos del estudio, presentados a través de: las interacciones en los grupos, utilidad de las estrategias, análisis del contenido del curso, actividades y por último se presentan las opiniones generales de los grupos sobre el curso.

A. Las interacciones en los grupos

Las interacciones, como ya se ha mencionado a lo largo de este trabajo de investigación, son un proceso bidireccional de intercambio de significados o ideas; ya que existe reciprocidad entre el emisor y receptor, a esta reciprocidad, Gimeno la denomina *Feedback*. Flanders en Gimeno, (1992) reconoce este estilo pedagógico ejemplificándolo con algunas posibles conductas de interacción verbal entre profesores y alumnos, recordando algunas como: extensión, clarificación, justificación, re-dirección y elogio.

La siguiente tabla comparativa muestra los resultados de cada tipo de interacción, se puede pensar que es una apreciación subjetiva por los criterios presentados; pero en realidad fueron identificados en base al ambiente que se percibió en el aula al observar a los elementos involucrados.

T Interac./Grupo	Control	Experimental
Alumno-Maestro	Excelente	Excelente
Alumno-Contenido	Regular	Excelente
Alumno-Tecnología	No Aplica	Excelente
Alumno-Alumno	Regular	Excelente
Alumno-Persona	Difícil de identificar	Difícil de identificar

Tabla 4.1 Resultados de las interacciones en los grupos.

- Interacción alumno -maestro: Se puede pensar que los dos grupos en un inicio fue excelente la relación y a lo largo del semestre se presentaron inconformidades con respecto a la evaluación pero la maestra supo llegar a un acuerdo con los alumnos.
- Interacción alumno-contenido: En el grupo control no le vieron mucha trascendencia o aplicación al contenido. Según la opinión del profesor era un grupo del tipo de aprendizaje superficial, ya que sólo buscaban una calificación aprobatoria.
- Interacción alumno-tecnología: Se piensa que fueron más positivas que negativas y que se mejorará en lo futuro con la experiencia en el manejo de LS.
- Interacción alumno-alumno: En los dos grupos las relaciones entre ellos eran muy buenas y se puede establecer que no había problemas de conducta.
- Interacción alumno-persona: Consideradas en todos los alumnos debido a que su estilo cognitivo afecta su aprendizaje.

B. Resultados de las encuestas

En esta parte se describen los resultados de las preguntas de la encuesta y se presentan las opiniones de los alumnos. Un dato determinante en este estudio es que en el Grupo Control (GC), hubo poca participación; el 58% de los alumnos contestaron completa la encuesta, por lo que el resto se eliminó del análisis. Y en grupo experimental (GE) se eliminó un 5.8% por la misma razón.

Antes de analizar los datos se establece que las respuestas a las preguntas manejan la siguiente escala: (TA) Total Acuerdo, (A) Acuerdo, (RADA) Regular Acuerdo/Desacuerdo, (TD) Total Desacuerdo y (NR) No Respuesta. Por otro lado se tiene que recordar que se eliminaron algunas encuestas ya que no estaban bien contestadas o incompletas esto hace que la muestra represente sólo un 10% de la población total. Esto se puede analizar en la siguiente tabla., donde se muestra que la muestra que utilizamos representa el 10.09% de los alumnos que tomaron el curso.

	Cant Total	Cant. Real	%Pob.
Muestra	57	44	10.09
Experimental	26	26	5.96
Control	31	18	4.13

Tabla 4.2 Resumen de la muestra real estudiada

En base a estos datos se presentan los resultados porcentuales de las preguntas realizadas en el cuestionario aplicado.

1. Sobre las estrategias

La primera estrategia que se desarrolló fue un debate, en el ANEXO F se presentan las instrucciones sobre ¿Qué es más importante ser, **Emprendedor o Líder?** Y una de las preguntas de controversia que se discutió fue la de ¿Qué se necesita más en la sociedad? La profesora condujo las ideas de los estudiantes y se llegó a la conclusión de que ambos son necesarios y se complementan. Antes de tener el debate los alumnos investigaron sobre el tema y entregaron un trabajo escrito al profesor. Durante la sesión programada para el debate, hubo mucha participación pero algunos de los alumnos de GC no creen que esta actividad haya sido objetiva, debido a que en el grupo no hicieron sus aportaciones en LS pero, tuvieron la oportunidad de hacerlo en un formato que les entregó la profesora pero no lo consideraron importante y al ser evaluado no cumplió con los requisitos esperados por la profesora.

En la siguiente tabla se muestran los resultados de la primer pregunta y se puede destacar que en el Grupo Experimental, aquellos que tomaron el curso en LS, el 80%(se obtiene al sumar 38 y 42) piensa que el debate es una buena manera de aprender sobre el curso.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	38	42	15	4	0	0
GC	0	39	44	17	0	0

Tabla 4.3 Sobre los debates

Se puede considerar en este curso que cada clase era un debate de ideas en GE los alumnos se sentían más motivados a traer temas de discusión

ya que aportaban ejemplos de empresas o se invitaba a empresarios conocidos, el profesor lo permitía para que así todos estuvieran en posibilidad de aprender un poco más.

La segunda pregunta del cuestionario fue para determinar, en qué medida la herramienta de los debates permite mejorar la argumentación de ideas y en la contra-argumentación.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	50	35	12	0	4	0
GC	0	28	61	6	6	0

Tabla 4.4 Debates argumentación y contra-argumentación

Debido a comentarios hechos por el profesor se puede establecer que en GC, los alumnos no investigaron lo necesario para tener un buen debate esto se verifica por los trabajos recibidos. Por ello el porcentaje elevado en regular acuerdo/desacuerdo 61% comparado con el 12% en GE. No se identificaron líderes en el salón, simplemente fue un salón típico en el que sólo buscaron sólo pasar la materia relacionando esto al aprendizaje superficial.

Los casos de estudio que se encargaron en los grupos fueron los mismos; cada alumno tenía que hacer un trabajo individual, utilizando el formato de casos, ANEXO G, dando su conclusión personal y posteriormente en clase se hacían equipos de cuatro personas, comentaban el caso y se daban nuevas preguntas clave para ser contestadas por el equipo, después de media hora de trabajo en equipo se explicaba y proponían soluciones para todo el salón y se establecían las ideas claves en el pizarrón. Los alumnos que utilizaban la plataforma de LS, adicionalmente buscaban información

en *Netscape* para complementar su caso. Los casos son actuales y de empresas reconocidas, ej. Cemex, Vitro, Wearever, Mc Donald etc. En el diseño de LS se puede ver la liga a varias de las páginas de estas empresas que los alumnos pueden consultar según el caso. La pregunta que se hizo fue: el estudio de caso me ha permitido diferenciar entre los hechos relevantes e irrelevantes.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	50	42	8	0	0	0
GC	6	22	50	17	6	0

Tabla 4.5 El caso me permite diferenciar hechos.

En el grupo experimental un 92% (*sumando 50+42*) piensa que los casos les han permitido diferenciar hechos; en cambio en GC un 28% (*suma de lo sombreado en la tabla*) piensa que esto se debe a la diferencia en la metodología, actitudes ambiente del aula y los mismos alumnos quienes hacen la clase más interesante.

Otra pregunta relacionada a los casos fue: el estudio de caso te ha permitido analizar, sintetizar y evaluar información.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	58	31	12	0	0	0
GC	11	39	28	17	6	0

Tabla 4.6 El caso me permite analizar, sintetizar y evaluar información

En GC un 50% (*suma de lo sombreado en la tabla*) esta de acuerdo en que sí analizaron, evaluaron y sintetizaron comparado con el 89% (*suma de lo sombreado en la tabla*) del GE donde se puede observar que es la diferencia es superior.

Durante el semestre los alumnos hacen tres investigaciones sobre temas relacionados con la materia: Entrevista a un empresario, Análisis de la comunidad y en el tercer periodo se realiza una investigación sobre temas relacionados con negocios como Calidad, Desarrollo Sostenible, Reponsabilidad Social o Ética en los negocios. Las instrucciones de esta actividad se presentan en el ANEXO I.

	<i>TA</i>	<i>A</i>	<i>RADA</i>	<i>D</i>	<i>TD</i>	<i>NR</i>
<i>GE</i>	58	35	8	0	0	0
<i>GC</i>	17	50	17	6	11	0

Tabla 4.7 Sobre las investigaciones

Estas investigaciones tienen el objetivo de ponerlos en contacto con la realidad. En GC un 17% no está de acuerdo con estas investigaciones; se entrevistó a algunos alumnos en este grupo y dijeron que era demasiado trabajo para una clase, dicen que sería mejor tener un examen teórico y eliminar las actividades. Esta es una actitud no deseada para el profesor, ya que implica que el alumno quisiera regresar al modelo anterior de enseñanza, donde él es pasivo y no activo como se espera en este nuevo modelo.

La elaboración de trabajos en equipo era otra habilidad que se pretendía desarrollar en los alumnos y según la tabla podemos observar que:

	<i>TA</i>	<i>A</i>	<i>RADA</i>	<i>D</i>	<i>TD</i>	<i>NR</i>
<i>GE</i>	42	46	12	0	0	0
<i>GC</i>	11	44	33	6	6	0

Tabla 4.8 Desarrolla de habilidades de elaborar trabajo en equipo.

En ambos grupos se logró el trabajar en equipo, y la tecnología no afectó mucho esta estrategia ya que los trabajos se entregaban directamente al profesor por escrito; pero se puede observar que en GE un 88% (suma de lo sombreado en la tabla) está de acuerdo en que desarrolló dicha habilidad y en GC sólo un 77% y comentaron que fueron muchas las actividades de investigación.

Sobre los grupos de discusión, se puede decir que fueron diseñados para profundizar más en temas de interés del curso. Para conocer cómo se desarrollaron consultar el ANEXO J. Se diseñaron originalmente tres GD por mes.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	15	50	31	0	4	0
GC	11	39	22	17	11	0

Tabla 4.9 Grupos de discusión permiten profundizar

Las respuestas descritas en la tabla anterior fueron las siguientes: Los alumnos de GC no tenían fácil acceso a e-mail, por ello les pareció innecesario ya que pensaban que no se leían sus aportaciones por otros alumnos como pudo haber sido en LS, por ello en la gráfica se ve que a un 50% (sumatoria de RADA, D y TD) no le convence esta herramienta. En LS había más interacción entre contenido, alumnos y profesor por lo que las aportaciones de estos grupos tenían mayor información adicional a la solicitada por el profesor. Se piensa que esta estrategia es efectiva por lo cual se aplicará en el siguiente curso, pero sólo será un grupo de discusión al mes ya que el curso está muy cargado de actividades interesantes que no se debe sólo explotar una estrategia. Otra modificación que se hará en los GD será solicitar a un grupo de alumnos que evalué las aportaciones de

sus compañeros y al día siguiente de la fecha límite se haga una conclusión en el salón, considerando esto como participación para el grupo evaluador. Nota: esto funcionaría si no se tiene plataforma electrónica sólo se les pide a los alumnos que traigan impreso su GD, en el salón se forman pequeños grupos y los alumnos interactúan entre ellos enriqueciendo así el conocimiento.

2. Sobre los contenidos del curso

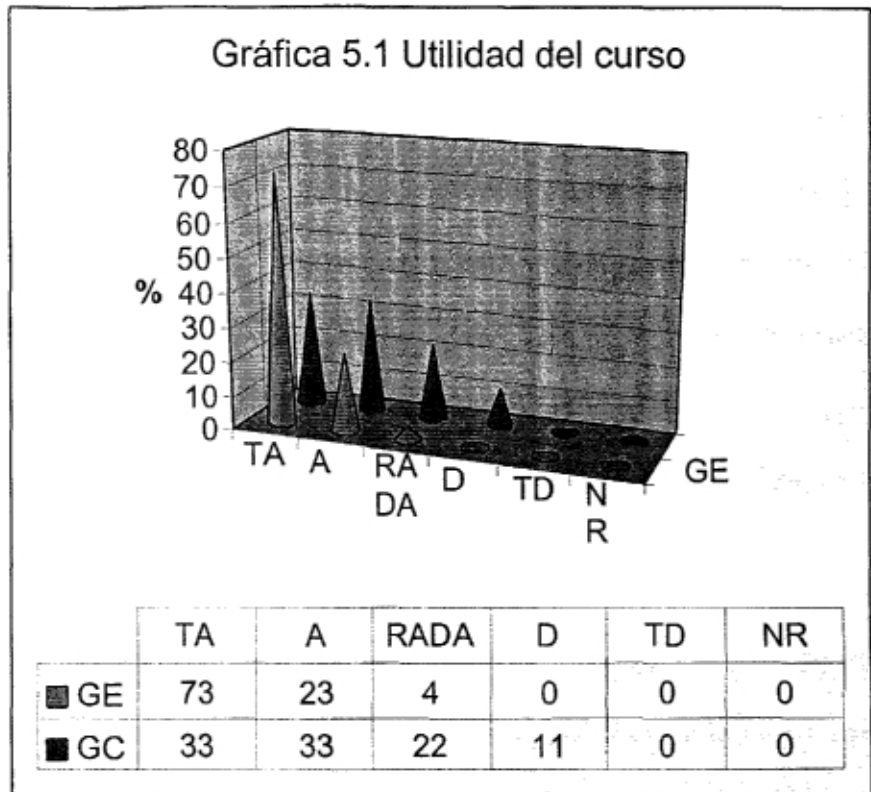
Continuando con el análisis de la encuesta; **sobre los contenidos del curso** se quiso comprobar si ¿Los contenidos del curso son relevantes (son útiles) para el alumno? una de las primeras preguntas fue para determinar si el alumno percibía tener un conocimiento más real sobre los negocios.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	62	38	0	0	0	0
GC	33	39	22	6	0	0

Tabla 5.0 Relevancia de contenidos

Los datos obtenidos fueron muy interesantes ya que aquí se puede interpretar la utilidad que le vieron los alumnos al curso. En GE el 99% opinan que el curso les presenta una visión de la realidad en los negocios. Y en GC el 72% opina estar de acuerdo. Son datos muy significativos para el programa ya que por otro lado en GC solo un 28% no están de acuerdo sobre esta relevancia (*área no sombreada en la tabla*)

Al verificar la utilidad del curso o posible actividad futura encontramos que los alumnos piensan:



Que (al sumar los porcentajes de TA y A) un 96% sienten que sí desarrollaron habilidades de emprendedor y en GC el 66%. Esto se debe generalmente a la actitud de los grupos y si el alumno no pone de su parte el aprendizaje no se dará de manera profunda.

Después se les preguntó que si fueron capaces de realizar conexiones entre temas ya vistos en el curso y/o en otros cursos anteriores.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	50	38	12	0	0	0
GC	6	33	28	22	11	0

Tabla 5.2 Conexiones con otros cursos o temas.

Hubo diferencias entre los grupos, en GE un 88% logró hacer conexiones cuando se veía un tema relacionado con Economía, Panorama Internacional, etc. estos alumnos reforzaban los comentarios del profesor o agregaban anécdotas de otros profesores, lo que indicaba que si existía interés por el curso. En GC se dio pero en contadas ocasiones y en la gráfica se ve el resultado en este grupo, sólo el 61% hizo conexiones. Se pudo observar que las interacciones se dieron más entre compañeros que con el contenido, pero ésta no era una interacción sobre el tema, era sólo para platicar de otras cosas. Lo que hacía que el profesor aplicara pequeños exámenes de lectura sobre el contenido del curso y lograr involucrarlos.

Otra de las preguntas fue si con las actividades como debates, investigaciones de campo y casos, lograron visualizar situaciones reales y se encontró que para el grupo GE un 92% (*sumando TA y A*) es aplicable y en GC solo el 50% percibió esta situación.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	50	42	8	0	0	0
GC	6	50	17	17	11	0

Tabla 5.3 Situaciones reales.

Según la tabla 5.3 para el alumno a veces es difícil identificar si ha tenido o no un aprendizaje como podemos analizar en la tabla en estos grupos todos tenían una perspectiva de la utilidad sobre el curso.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	42	42	12	4	0	0
GC	6	39	33	22	0	0

Tabla 5.4 Aprendizajes y limitaciones.

En la tabla anterior, se puede ver que un 42% de los alumnos del GE tenían la idea, de que los negocios que estaban realizando como proyecto final tendrían una utilidad o se podrían considerar como una elección de oportunidad de negocio.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	69	31	0	0	0	0
GC	17	33	39	6	6	0

Tabla 5.5 Conocimiento del aprendizaje y limitaciones

Como se puede observar en la Tabla 5.5, el 69% del grupo experimental estuvieron totalmente de acuerdo en tener conocimiento de su aprendizaje y sus limitaciones como empresarios, en cambio el grupo control un 39% estuvo en regular acuerdo/desacuerdo.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	50	42	8	0	0	0
GC	6	50	17	17	11	0

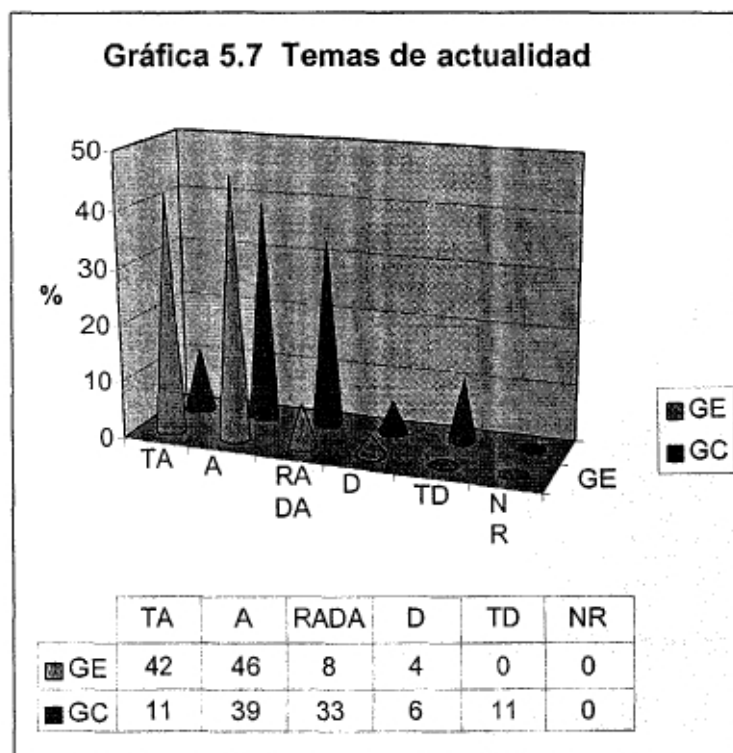
Tabla 5.6 Elementos de los negocios para determinar la oportunidad.

Uno de los objetivos del curso era orientar al alumno para que creara una oportunidad de negocio fueron relevantes o significativas para ellos, según la tabla 5.6 en GE el 92% (sumando las casillas sombreadas) piensa que sí lo logró y por otro lado el GC piensa que sólo se logró en un 50% esto

se debió, según sus propias opiniones a que no hicieron suya la idea que presentaron como trabajo final.

3. Sobre las actividades

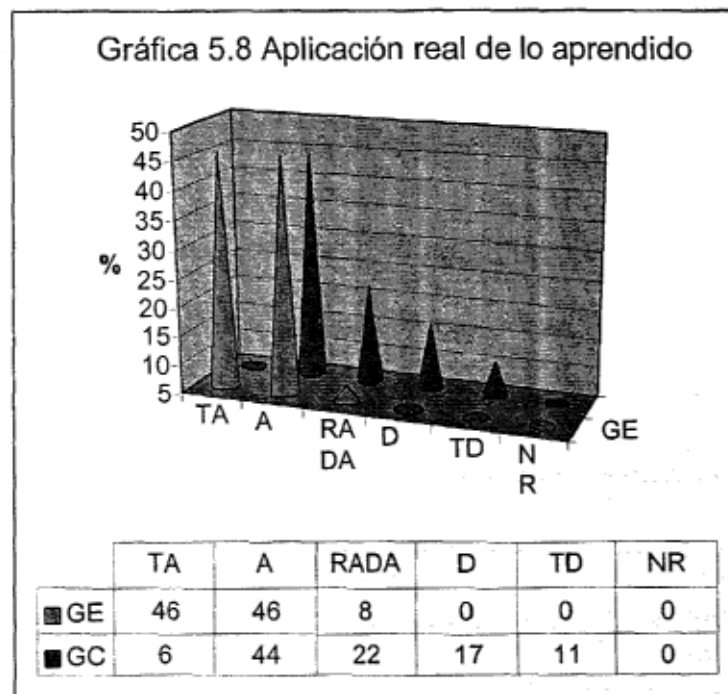
La tercera parte de la encuesta se centra en las actividades... La primera pregunta se relacionaba con el desarrollo de habilidades y sobre el conocimiento de temas de actualidad.



La opinión de los alumnos sobre los temas de actualidad fue positiva en su mayoría. En GE un 88% (sumando TA y A) opinan que los temas son de actualidad y que desarrollan habilidades; y en GC presentó algunas respuestas son contrarias el 50% está de acuerdo, el 33% en regular acuerdo y desacuerdo, y por último el 16% está en desacuerdo. Ellos comentaron que deseaban tener un contacto más cercano con empresarios. En GE se hizo esto debido a que los alumnos lo propusieron

e invitaron a conocidos de ellos al salón de clase para que les platicaran sus experiencias.

La siguiente gráfica es relevante debido a que demuestra el posible aprendizaje significativo sobre el curso ya que el alumno muestra qué tanto podría aplicar el conocimiento adquirido en el curso.



Esto se reflejaría de alguna manera, en el proyecto final que cada equipo desarrolló. Se identificó en el GC poca satisfacción por la idea seleccionada de dos de los equipos en el grupo, esta falta de aplicación teórica-práctica afectó el aprendizaje, por lo que el maestro debe de dedicar más tiempo en la selección de la idea con los alumnos. Si vemos los resultados, en GE un 92%(al sumar TA y A) esta de acuerdo y sólo el 8% en regular acuerdo en que la transferencia se ha dado. En GC el 6% esta en total acuerdo, un 44% esta de acuerdo, un 22.22% piensa la transferencia es regular y un 27%(al sumar respuestas D y TD) no esta de

acuerdo. El profesor concluye que tal vez esta transferencia no se dio inmediata, pero se dará.

Se les preguntó si el curso mejoró sus habilidades para trabajar en equipo en forma comprometida y honesta.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	77	15	8	0	0	0
GC	11	56	11	6	17	0

Tabla 5.9 Mejoras en la habilidad de trabajar en equipo.

La mayoría de las actividades eran en equipo, pero no todos los grupos trabajaban igual, en GC el profesor detectó a 6 alumnos que no hacían lo que deberían de hacer, para lograr un mejor trabajo el profesor habló con ellos pero no logró que se comprometieran realmente, finalmente trabajaron individualmente. Los resultados en GE son muy positivos ya que el 77% esta en total de acuerdo en haber hecho un buen trabajo de equipo. En GC el 56% esta de acuerdo, un 11 % está en regular acuerdo-desacuerdo y un 22%(al sumar D y TD) no esta de acuerdo.

Al preguntarles sobre la responsabilidad y compromiso con el aprendizaje los resultados de los grupos fueron muy diferentes.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	62	31	8	0	0	0
GC	6	56	22	6	11	0

Tabla 6.0 Responsabilidad y compromiso con el aprendizaje

Como es una materia de sexto semestre se piensa que el alumno se debe de responsabilizar de su aprendizaje y a la vez comprometerse; por ello cada actividad tenía fechas de entrega en donde se respetaba y al no ser entregadas se les calificaba con un cero. Tal vez fue una medida muy radical pero el profesor nos dice que resultaba. Los alumnos comentaban que este profesor es muy exigente. En GE un 93% y en GC el 78% esta de acuerdo en que ha aumentado su responsabilidad y compromiso. Esto se debió, explica el profesor, a la facilidad de la herramienta de LS y a la planeación que se hizo del curso.

El debate que se tuvo y las discusiones sobre los casos en clase representan el tipo de interacción alumno-alumno dentro del salón de clase y los datos que se obtuvieron muestran que la opinión en general fue positiva.

	TA	A	RADA	D	TD	NR
GE	73	15	12	0	0	0
GC	17	50	11	11	11	0

Tabla 6.1 Respeto a posturas

En GE un 73% y en GC el 67% (*sumando TA y A*) piensan estar de acuerdo. Comparándolos por la participación que hubo en el salón y en la plataforma, la tecnología ayudó a clarificar las posturas y la habilidad de lectura de opiniones, para interpretar sus ideas, por lo que son altos los resultados porcentuales en el grupo que utilizó la plataforma de LS.

C. Opiniones sobre el curso.

1. Opiniones del grupo control

- “Me interesó conocer el mundo emprendedor y el curso me ayudó, debido a que los debates y grupos de discusión eran interesantes. Lo que no me gustó fue el número de casos a resolver.”
- “ Pienso que con lo que más aprendí fue con el proyecto final.”
- “Me gustó planear e investigar sobre algo propio, pienso que eso fue real e interesante. Fueron demasiadas tareas y prefiero por esto exámenes parciales.
- “Me gustó diseñar mi propio negocio pero creo que fueron muchas tareas.”
- “Pienso que el curso es muy teórico no me gustó nada de lo que hice. Yo le agregaría realidad y práctica real.”
- “ Lo que más me gustó fue crear una empresa, pero hubo muchos trabajos.”
- “ Lo que no me gustó es que tenía que seguir un patrón y adaptarme a ello, pero siento que sí logré tener visión de mi futuro.”
- “Pienso que es un curso aburrido, no le encontré interés prefiero que el curso tenga más pláticas de emprendedores. Pésimo.”
- “ Se me ocurrieron ideas para poder triunfar. “
- “Eliminen los grupos de discusión ya que fueron muchos al igual que las tareas. Lo que me gustó es que podía decir ideas y pude crear una empresa a mi manera.”
- “Yo eliminaría los trabajos mensuales, no me sirvió el curso pues mi idea de negocio no se desarrolló en mi equipo.”

- “Son muchas actividades, aunque me gustó el curso porque aprendí a iniciar negocios.”
- “El curso me enseñó a ser emprendedor, si fuera posible eliminar algunos grupos de discusión.”
- “Pienso que fue un curso dinámico, con el cual conocí el mundo emprendedor.”
- “El curso tiene actividades muy reales, la presentación del trabajo final es excelente, me ayudó a ser creativo, en un principio tenía la idea que sería un curso de relleno y al final le encontré utilidad. Sugiero cambiar ponderaciones para la calificación final.”

2. Opiniones del grupo experimental

- “He aprendido de manera práctica.”
- “Las actividades me ayudaron a organizar mejor las ideas y los planes de trabajo, las actividades de mercadotecnia fueron muy útiles, ahora tengo una idea de lo que es un negocio (pros y contras).”
- “Las investigaciones me ayudaron a desarrollarme y ser un mejor emprendedor, me ayudaron a profundizar en ideas interesantes para mi, hubo mucha participación en el grupo, los casos son muy reales y me gustaron pues me enseñaron a analizar mejor.”
- “Me gustaron los casos, no me disgustó ninguna estrategia, hubo mucho intercambio de opiniones en el LS y eso me gustó, algunas estrategia me sirvieron para otras clases y tuvimos un buen trabajo en equipo.”

- “Los temas me parecen relevantes y de actualidad aunque a veces repetitivos. Quisiera tener más relación con el profesor y no usar tanto la tecnología, pues la información que se presentaba en LS me parecía poco clara y aburrida.”
- “Me gusta aprender cosas nuevas como el trabajo en equipo que tuvimos en el curso.”
- “Siento que a veces no tenía el tiempo suficiente para realizar todas las actividades del curso. “
- “Me gustaron los casos. Sugiero crear un libro de ejercicios. Me agrada usar el LS. “
- “Los grupos de discusión a veces eran difíciles de investigar si se pudieran agregar mejor más debates de temas interesantes sería mejor ya que aprenderíamos por medio de la práctica. “
- “Me interesan más actividades sobre finanzas. Tal vez en las últimas semanas se podría hacer el proyecto final en clases con la asesoría del profesor.
- “Me encanta el curso sólo que quisiera que hubiera un concursos de proyecto entre las tres preparatorias del Campus. Sería bueno tener una inducción al LS. “
- “Yo agregaría al curso visitas a empresas.”
- “Me gustó el curso porque logré crear una idea innovadora y factible.”
- “Me gustó porque aprendí a hacer lo necesario para crear un negocio de mi agrado.”

QUINTO CAPÍTULO CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones generales

En este estudio se puso a prueba un curso que utilizó la plataforma de *Learning Space* a través de varias metodologías de trabajo. Uno de los propósitos del estudio era conocer si ¿ El uso de la plataforma de *LS* motiva al estudiante a interesarse en el curso?, y se encontró que esta herramienta parece facilitar el aprendizaje ya que, el alumno puede programar qué actividades puede llevar a cabo o adelantar. Al parecer ellos lo ven como algo positivo pero también piden que no sean tantas actividades por mes ya que de la misma manera llevan otras materias que les solicitan otros trabajos similares. La motivación que puedan tener hacia el curso se da mas que nada por la utilidad que le puedan encontrar en su propio proyecto; por ello se recomienda tener especial cuidado en la selección de la idea a desarrollar durante el semestre. Según lo presentado en el análisis se piensa que el aprendizaje desarrollado al aplicar este curso con plataforma o sin ella es un aprendizaje significativo dónde el alumno participa activamente y construye su propio aprendizaje. Recordemos que el **Aprendizaje:** es el cambio relativamente permanente de las capacidades de un individuo como resultado de la experiencia o práctica. Estos cambios internos no pueden ser observados directamente; por lo que deben de ser inferidos a partir de los cambios en las conductas. Se cree que las conductas cambiaron de alguna manera.

Otra inquietud de este estudio era poder saber si ¿ Los grupos de discusión, los debates, y las investigaciones realizadas crean un aprendizaje de enfoque profundo o superficial en el alumno? según los resultados del estudio la mayoría de los alumnos encontraron significativo su aprendizaje ya que aplicaron los temas vistos en la creación de un sueño propio. Hubo una diferencia con el grupo control ya que ellos por lo general sólo buscaban pasar u obtener puntos por sus tareas, lo que no se considera como un aprendizaje significativo o profundo, esta diferencia realmente no se debió a la utilización de la herramienta, en el estudio existen muchos factores no controlables, como son: la experiencia de los alumnos, el medio ambiente, hora de clase, número de alumnos un 96% del GE sienten que si desarrollaron habilidades de emprendedor y en GC el 66%. Esto se debe posiblemente a la actitud de los grupos y si el alumno no pone de su parte, el aprendizaje no se dará de manera profunda ni efectiva.

La última interrogante del estudio fue conocer si ¿Los contenidos del curso son relevantes (son útiles) para el alumno? se encontró que los dos grupos lo encontraron útil ya que el proyecto de simulación que se desarrolló fue aplicable para cada grupo, ya que hicieron suya la idea del negocio que planearon. Además mencionan que las actividades planeadas por su profesor sobre temas como franquicias, desarrollo sostenible, exportación e importación y calidad fueron relevantes para ellos pues también lo relacionan con el curso de Panorama Internacional.

B. Recomendaciones para futuros estudios

En capítulos precedentes se describieron las condiciones que se observaron en este estudio. Por lo que para lograr planear una instrucción efectiva se requiere: saber crear el contexto, hacer constantes pruebas con las actividades planeadas las cuales estén condicionadas a las intenciones que se persigan en el curso. Sin olvidar hacer estudios tanto cualitativos como cuantitativos de lo que se proponga, preguntando a los involucrados. En este caso de tesis se utiliza una plataforma tecnológica que en realidad ayuda mucho al profesor y al alumno a desarrollar un posible aprendizaje significativo ya que alumno, construye, modifica, diversifica y coordina sus esquemas, atribuye significados a su realidad, reconstruye y establece de este modo redes de significados que pudieran enriquecer su conocimiento del mundo (físico y social) y potencia probablemente su crecimiento personal, por lo que se puede pensar que en la medida que los aprendizajes de conocimientos, procesos y valores sean significativos, tanto mayores serán sus posibilidades de utilizar este conocimiento en nuevos contextos y situaciones.

✓ ANEXO A Misión del Sistema ITESM

Misión

El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey es un sistema universitario que tiene como misión formar personas comprometidas con el desarrollo de su comunidad para mejorarla en lo social, en lo económico y en lo político, y que sean competitivas internacionalmente en su área de conocimiento. La misión incluye hacer investigación y extensión relevantes para el desarrollo sostenible del país.

Para cumplir esta misión, el Instituto ha definido lo siguiente:

- El perfil de los alumnos
- Sus valores y actitudes
- Sus habilidades
- El perfil de los profesores
- Las características del proceso de enseñanza-aprendizaje
- Las características de la investigación y la extensión
- La función de la Universidad Virtual
- El proceso de internacionalización
- La filosofía de la operación
- Su relación con los egresados
- El perfil de los consejeros
- Las estrategias
- Los programas

Perfil de los alumnos

El Tecnológico de Monterrey proporciona a sus alumnos una preparación académica que los hace competitivos internacionalmente en su área de conocimiento.

Valores y actitudes

El Instituto promueve de una manera muy importante, a través de todas sus actividades, que sus alumnos sean:

- honestos,
- responsables,
- líderes,
- emprendedores,
- innovadores
- y poseedores de un espíritu de superación personal;
- y que tengan:
- cultura de trabajo,
- conciencia clara de las necesidades del país y de sus regiones,

compromiso con el desarrollo sostenible del país y de sus comunidades,
compromiso de actuar como agentes de cambio,
respeto a la dignidad de las personas y a sus deberes y derechos inherentes, tales como el derecho a la verdad, a la libertad y a la seguridad jurídica,
respeto por la naturaleza,
aprecio por la cultura,
compromiso con el cuidado de su salud física
y visión del entorno internacional.

Habilidades

Durante el proceso de enseñanza-aprendizaje el Tecnológico de Monterrey desarrolla en sus alumnos:

la capacidad de aprender por cuenta propia,
la capacidad de análisis, síntesis y evaluación,
el pensamiento crítico,
la creatividad,
la capacidad de identificar y resolver problemas,
la capacidad para tomar decisiones,
el trabajo en equipo,
una alta capacidad de trabajo,
la cultura de calidad,
el uso eficiente de la informática y las telecomunicaciones,
el manejo del idioma inglés
y la buena comunicación oral y escrita.

Perfil de los profesores

Los profesores constituyen el fundamento de la labor del Instituto y tienen:

El deber de comprometerse con los Principios y la Misión del Instituto y de actuar en congruencia con ellos para formar personas con los valores, actitudes y habilidades establecidos en la propia Misión; la responsabilidad de ser un ejemplo de estos valores, actitudes y habilidades para los alumnos; un grado académico superior al nivel en que enseñan; y los conocimientos actualizados en su especialidad profesional.

A través de los programas de desarrollo los profesores fortalecen:

su experiencia profesional y docente;
su capacidad para desarrollar y utilizar una variedad de métodos y recursos didácticos para promover en los alumnos la adquisición de conocimientos, valores, actitudes y habilidades;
y su capacidad para realizar investigación relevante y para llevar a cabo actividades de consultoría y extensión.

Proceso de enseñanza-aprendizaje

La exigencia académica es un valor muy importante en el proceso de enseñanza-aprendizaje del Tecnológico de Monterrey. Así mismo, el proceso se centra primordialmente en el aprendizaje del alumno y requiere de él un papel preponderantemente activo.

Parte esencial de todos los cursos es el desarrollo, medición y evaluación de los valores, actitudes y habilidades que se proponen en el perfil de los alumnos, tomando como base la enseñanza del conocimiento.

Las actividades extra-académicas son parte de este proceso; por lo tanto, debe promoverse en ellas los valores, actitudes y habilidades que constituyen el perfil de los alumnos.

Las actividades de aprendizaje deberán apoyarse en tecnología apropiada de vanguardia.

✓ **ANEXO B Programa Analítico del Alumno**

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
Campus Eugenio Garza Sada

Clave del curso: PD600

Frecuencia : 3 hrs. a la semana

Semestre: Enero/Mayo 1998

TEXTO Moorman, Jerry
 Entrepreneurship
 South - Western Publishing Co.

META

Al terminar el curso el alumno valorará su actitud y formación emprendedora generando nuevas ideas y formas de enfocar los problemas cotidianos traduciéndolos en oportunidades para su vida. Será capaz de describir las implicaciones de convertirse en emprendedor, desarrollar un plan de creación de negocios y presentarlo ante los posibles inversionistas.

BENEFICIOS

Al ser este curso una actividad basada en el potencial emprendedor de cada alumno les:

- Ayudará a tener una visión más clara de una posible actividad futura.
- Permitirá crear y disfrutar todo el proceso de planeación y desarrollo de algo propio.
- Y será una oportunidad de comunicar y aportar ideas a sus compañeros para generar así, un aprendizaje colaborativo.

METODOLOGÍA

Se pretende trabajar con un enfoque constructivista en donde el alumno es la parte central y el maestro será un facilitador del aprendizaje de tal modo que se requiere que el alumno participe activamente mostrando una actitud de compromiso en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

El curso será desarrollado a través de: clases expositivas, grupos de discusión, debates, casos, búsqueda de información y participación en actividades extraclase, entre otros aspectos.

OBJETIVOS GENERALES

Sección uno: Descubriendo el mundo emprendedor.

A. El objetivo particular en esta sección es que el estudiante interiorice la importancia de ser emprendedor a través de casos cotidianos.

- 1.1 Identificar los tipos de emprendedores.
- 1.2 Describir el perfil del emprendedor exitoso y buscar afinidad con las características propias.
- 1.3 Valorar las ventajas de ser emprendedor y conocer las reglas de los emprendedores.
- 1.4 Identificar motivaciones y riesgos de diversos emprendedores y comparar con los valores personales.
- 1.5 Definir los conceptos de creatividad e innovación.
 - 1.5.1 Conocer las preguntas que generan imaginación.
 - 1.5.2 Identificar las barreras de creatividad.
- 1.6 Conocer y estimular el proceso creativo.
- 1.7 Discutir sobre los conceptos de liderazgo/ emprendedor.

Sección dos: Desarrollo de oportunidades de negocios.

B. El objetivo en esta sección es que el alumno aplique los conceptos, actitudes y valores como parte integral de la estrategia general de su idea y desarrolle un plan de creación de negocios.

- 2.1 Comprender de manera general los conceptos de administración y organización.
- 2.2 Identificar los componentes del plan de creación de negocios y aplicar el proceso de venta de la idea del Plan
 - Planeación Estratégica
 - Plan de Mercadotecnia
 - Plan de Finanzas analizar la factibilidad de su proyecto por medio de proyecciones del Estado de Resultados, Flujo de Efectivo y Balance General.
- 2.3 Conocer el significado e importancia de la calidad, desarrollo sostenible y competitividad en relación a los negocios.
- 2.4 Entender el procedimiento general para establecer negocios a nivel internacional.

Sección tres: Otros ambientes de negocios.

C. El objetivo en esta sección es que el alumno analice, discuta e incorpore nuevos conceptos a su plan.

- 3.1 Conocer los diferentes giros en los que se pueden clasificar las empresas: Comercial, Industrial y de Servicios.
- 3.2 Identificar las diferentes alternativas (un nuevo negocio, negocio en el hogar, compra de empresa ya existente y una franquicia) que existen para iniciar una empresa, así como analizar las ventajas y desventajas de cada una de ellas.
- 3.3 Reconocer los valores éticos para el desarrollo de una empresa y elaborar un código de ética con base en los Principios Éticos que guían el buen comportamiento universal.
- 3.4 Entender la naturaleza de la responsabilidad social en el ambiente, con empleados, clientes, y con la comunidad.
- 3.5 Clasificar las empresas por su tamaño e identificar ventajas y desventajas de cada clase.
- 3.6 Conocer los trámites legales para la constitución de una empresa.
- 3.7 Conceptualizar las ideas de: eficiencia, eficacia y valor agregado.

EVALUACIÓN

Primer período:

- 5% Evaluación continua
- 5% Artículos
- 10% Casos
- 10% Tareas
- 20% Grupos de Discusión
- 20% Debate Emprendedores vs. Líderes
- 30% Investigación de emprendedores

Segundo período:

- 5% Evaluación continua
- 5% Artículos
- 10% Casos
- 20% Simulación
- 30% Grupos de Discusión
- 30% Entrevista a Empresarios

Tercer período:

- 5% Evaluación continua
- 5% Artículos
- 10% Anteproyecto
- 20% Grupos de Discusión
- 30% Casos
- 30% Simulación

Calificación final:

- 50% Promedio
- 10% Reporte de Inversionistas
- 10% Exposición
- 30% Plan de creación de negocios

RECOMENDACIONES GENERALES

Sobre tareas o actividades fuera del salón de clase y asignadas para la entrega al profesor.

1. No utilizar portada.
2. En la primera hoja el alumno sólo debe de incluir los datos generales, tales como: Nombre del alumno(s), fecha de entrega, nombre de la clase y del profesor(a), matrículas de los involucrados, e identificación de la tarea.
3. Entregarla hecha en computadora y con la bibliografía utilizada.
4. Verificar ortografía debido a que se evaluará en todo trabajo escrito.

POLÍTICAS DEL CURSO

1. Es necesario verificar el correo electrónico al menos una vez por semana.
2. El límite de faltas es de seis y no hay retardos.
3. Las asesorías se ofrecen cuando el maestro las indique o el alumno las solicite.

LIBROS DE CONSULTA

1. Hunt, Roger. Entrepreneurship: Starting Your Own Business. South-Western. Publishing. 1988
2. Moorman, Jerry. Entrepreneurship. South-Western 1994
3. Sánchez y Cantú. El Plan de Negocios del Emprendedor. McGraw Hill. 1995
4. Stolze William. Start-up. Second Edition. ISBN. 1988
5. Alcaraz, Rafael. El emprendedor de éxito. McGraw Hill. 1994
6. Demac. Desarrollo de Emprendedores. McGraw Hill. 1991

Antes

Ahora

Rol como profesor

1. Explicativo
2. Teórico
3. Evaluador
(sumativa)
4. Sistemático
5. Mecánico

1. Asesor y facilitador
de información
2. Dinámico y práctico
3. Evaluador
(sumativa y
formativa)
4. Analítico y crítico
5. Tecnológico

Rol de los alumnos

1. Individualista
2. Receptor de
información
3. Pasivo
4. Especulativo
5. Menor grado de
responsabilidad

1. Trabajo en equipo
2. Aporta información
3. Activo y participativo
4. Analítico y crítico
5. Mayor grado de
responsabilidad

Antes

Recursos Tecnológicos

1. Limitados (Proyector de acetatos o rotafolio)
2. Eudora
3. Videos
4. Falta de equipo en salones

Actividades de Aprendizaje

1. Casos descriptivos
2. Comparaciones de empresarios
3. Trabajo final
4. Visitas de empresarios
5. Ejercicios de consolidación

Ahora

1. Al alcance (Power Point, Netscape y Laptop)
2. Grupos de Discusión LS
3. Videoteca de casos y temas especiales
4. Salones equipados

1. Casos analíticos
2. Debates de ideas y conceptos
3. El enfoque del curso es presentar los proyectos ante un público.
4. Visitas a instituciones
5. Dinámicas y actividades prácticas (Municipio-Centro comercial)

✓ **ANEXO D Muestra de la encuesta aplicada**

Te pido que tus respuestas sean sinceras y objetivas, de esta forma las modificaciones que se realicen al programa serán tomadas sobre bases reales.

Lee con atención y marca con una "X" el cuadro que mejor represente tu opinión, según tu grado de acuerdo/desacuerdo. Si no tienes elementos suficientes para contestar, selecciona la opción NR (No Respuesta)

I. ESTRATEGIAS

1. Los debates me han permitido desarrollar habilidades como hablar en público, organizar y sintetizar ideas.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Los debates me han permitido mejorar en la argumentación de mis ideas y en la contra-argumentación.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. El estudio de caso me ha permitido diferenciar entre los hechos relevantes e irrelevantes.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. El estudio de caso me ha permitido analizar, sintetizar y evaluar información.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Las investigaciones realizadas me han permitido mejorar mi habilidad para buscar y seleccionar información relevante en diversas fuentes.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. La elaboración de trabajos me han servido para desarrollar mejor la metodología de investigación.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. Los grupos de discusión me han permitido profundizar más en temas de mi interés.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Lo que más me ha gustado del uso de las estrategias es...

9. Lo que menos me ha gustado del uso de las estrategias es...

II. CONTENIDOS.

Los contenidos del curso me han permitido...

1. Tener un mayor conocimiento sobre la realidad de los negocios.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Poner en práctica ciertas habilidades, y tener una visión de una posible actividad futura.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Realizar conexiones entre temas ya vistos en el curso y/o en otros cursos anteriores.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Interactuar y participar en situaciones de la realidad.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Tener conocimiento de mi propio aprendizaje y de mis limitaciones.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Identificar los elementos a considerar para la elección de la mejor oportunidad de negocio.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III. ACTIVIDADES Y ACTITUDES

Las actividades permitieron que...

1. Desarrollara mis conocimientos y habilidades sobre temas de actualidad.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Transfiriera la teoría analizada en el curso a sucesos reales.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Mejorara en mi habilidad para trabajar en equipo en forma comprometida y honesta.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Incrementara mi responsabilidad y compromiso con mi aprendizaje.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Respetara posturas diferentes a la propia e incrementara mi capacidad de escuchar.

total acuerdo	acuerdo	regular acuerdo/desacuerdo	desacuerdo	total desacuerdo	NR
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Lo que más me gustó de las actividades fue...

7. Lo que menos me gustó de las actividades fue...

IV. INFORMACION GENERAL DEL CURSO.

1. Lo que le agregaría al curso es...

2. Lo que eliminaría del curso es...

3. Lo que más me gusta del curso es...

4. Lo que menos me gusta del curso es...

5. Considero que la forma de trabajar en este curso fue diferente a la forma de trabajar en otras clases. ¿Por qué? SI NO

6. Mi opinión general sobre el curso es...

✓ **ANEXO E Programa semanal del curso de LS**

Sección uno: Descubriendo el mundo emprendedor

A. El objetivo particular en esta sección es que el estudiante interiorice la importancia de ser emprendedor a través de casos cotidianos.

Semana 1

1.1 Identificar los tipos de emprendedores.

Copias del libro de consulta #1 Págs. 29-32; en el texto se pueden analizar las págs 20-21. Se puede consultar el resumen en el texto pág. 21.

1.2 Describir el perfil del emprendedor exitoso y buscar afinidad con las características propias.

Texto págs. 2-7 Es importante contestar con los alumnos el cuestionario de la págs. 6-7 y complementar con un comentario sobre VANE texto pág. 10.

Caso 1 Logra éxito al independizarse. Ver los objetivos en el material de rediseño pág. 8.

Grupo de discusión:

¿Define qué es un emprendedor? Participar del 22 al 27 de enero. Para la evaluación consultar el material de rediseño pág. 6

Artículos adicionales:

1. La sociedad y el emprendedor
2. Jóvenes millonarios
3. Producen perlas en México
4. Cubre donas con su "sabor"

Semana 2

1.3 Valorar las ventajas de ser emprendedor y conocer las reglas de los emprendedores.

Consulta #2 págs. 3-4 / Entrepreneurial "Rules" to live by.

1.4 Identificar motivaciones y riesgos de diversos emprendedores y comparar con los valores personales.

Realizar actividad 1, consultar objetivos en material de rediseño pág. 3

Caso 2 :Lorenzo Zambrano siempre supo qué quería. Ver los objetivos en el material de rediseño pág. 8.

Grupo de discusión:

¿Qué es lo que hace que los emprendedores tengan éxito?
Participar del 28 de enero al 3 de febrero. Para la evaluación consultar el material de rediseño pág. 6

Encargar a los alumnos buscar un artículo que cumpla con las características del artículo 1 (material de rediseño pág.11) para elaborar síntesis del mismo.

Artículos adicionales:

1. Emprendedor rompe reglas establecidas
2. Siete razones para ser emprendedor y cinco para pensarlo dos veces

Semana 3

- 1.5 Definir los conceptos de creatividad e innovación.
 - 1.5.1 Conocer las preguntas que generan imaginación.
 - 1.5.2 Identificar las barreras de creatividad.
- 1.6 Conocer y estimular el proceso creativo.
Consulta #2 copias del Chapter 3 The Entrepreneurial Mind
Págs. 50- 76
Realizar actividad #2.

Grupo de discusión:

En tu opinión, ¿Cuáles son algunas de las oportunidades de negocio que existen en tu comunidad? Participar del 4 al 11 de febrero. Para la evaluación consultar el material de rediseño pág. 6

Semana 4

- 1.7 Discutir sobre los conceptos de liderazgo/ emprendedor.
Debate sobre los conceptos dividir al grupo en dos equipos y solicitarle que ellos preparen el debate.

Presentación de Trabajos de Campo.

Grupo de discusión:

¿Qué pueden hacer los empresarios para mejorar la calidad en el ambiente? Participar del 12 al 20 de febrero. Para la consulta el material de rediseño pág. 6

Semana 5, 6 y 7

Sección dos: desarrollo de oportunidades de negocios.

B. El objetivo en esta sección es que el alumno incorpore los conceptos, actitudes y valores como parte integral de la estrategia general de su idea y desarrolle un plan de creación de negocios.

2.1 Comprender de manera general los conceptos de administración y organización.

Como actividad previa a la clase solicitar a los alumnos que busquen definiciones, artículos y bibliografía sobre estos conceptos y los lleven a clase.

Artículos adicionales:

1. Práctica administrativa hoy: predicamentos
2. El administrador anticipado.
3. Un emprendedor con visión.

2.2 Identificar los componentes del plan de creación de negocios y aplicar el proceso de venta de la idea del Plan

- Planeación Estratégica
- Plan de Mercadotecnia
- Plan de Finanzas analizar la factibilidad de su proyecto por medio de proyecciones del Estado de Resultados, Flujo de Efectivo y Balance General.

Consulta #2 copias del Chapter 7 Strategic Planning

Págs. 149-168

Realizar actividad #3 y 4.

Consultar capítulos 3, 4, 5,6,7 y 8 del texto.

Consulta #1 Págs 141-154 y 187-196

Aplicar casos 3 y 4 en la semana 6, cuando se ve mercadotecnia y en la semana 7, después de ver finanzas, aplicar el caso 6. No olvidar que las preguntas clave son una guía para el desarrollo del caso.

Solicitar artículo 1 por segunda ocasión para entregar en la semana 7.

Copias de Estados Financieros (básicos).

Artículos adicionales:

- Podrán saborear los franceses tostadas preparadas en N.L.
- Revoluciona regio entrega a domicilio

- Una empresa muy salsa
- Llenan de tamarindo al continente
- La otra mercadotecnia
- No venda solo una vez
- Haga de su anuncio un éxito
- Estrategias para fijar precios
- ¿Cómo crear una publicidad efectiva?
- No tiene la culpa el gobierno
- No ahuyente a sus clientes
- Los estudios de factibilidad
- La elección del negocio ideal
- Gestión integral de proyectos para nuevos negocios

Semana 8

- 2.3 Conocer el significado e importancia de la calidad, desarrollo sostenible y competitividad en relación a los negocios.

Artículos adicionales:

- ... sobre asuntos de calidad
- La calidad en México
- Iniciando el camino hacia la calidad y las 5's
- Entendiendo la lógica de las 5 's

Entrega de propuestas del anteproyecto y planeación de la simulación. Referirse a material de rediseño pág. 7

Grupo de discusión:

Identifica tres de las estrategias para que un negocio pequeño pueda competir a nivel global. Participar 10 al 19 marzo.

Semana 9

- 2.4 Entender el procedimiento general para establecer negocios a nivel internacional.
 Consulta # 2 págs. 493-518.
 Presentación de Entrevistas a empresarios.
 Realizar con los alumnos el análisis de la comunidad y solicitar el reporte de los hallazgos.

Semana 10

Sección tres: Otros ambientes de negocios.

C. El objetivo en esta sección es que el alumno analice, discuta y seleccione su mejor idea u oportunidad de negocio.

- 3.1 Conocer los diferentes giros en los que se pueden clasificar las empresas: Comercial, Industrial y de Servicios.
Buscar diagrama de actividad económica y giros. Consulta #3 págs. 25-30
- 3.2 Identificar las diferentes alternativas (un nuevo negocio, negocio en el hogar, compra de empresa ya existente y una franquicia) que existen para iniciar una empresa, así como analizar las ventajas y desventajas de cada una de ellas.
Caps. 19 y 20 del texto. Consulta # 4 algunos temas.
Consulta #1 págs. 34-42.

Reporte de análisis de la comunidad.

Semana 11

- 3.3 Reconocer los valores éticos para el desarrollo de una empresa y elaborar un código de ética con base en los Principios Éticos que guían el buen comportamiento universal.
- 3.4 Entender la naturaleza de la responsabilidad social en el ambiente, con empleados, clientes y con la comunidad.

Consulta #2 págs. 19-47 Chapter 2 Ethics, Social responsibility, and the Entrepreneur .

Grupo de discusión:

Discute sobre los tres estándares éticos: La ley, la moral y las políticas y procedimientos de la organización. Participar 30 marzo al 3 de abril.

Semana 12 Vacaciones de Semana Santa.

Semana 13

- 3.5 Clasificar las empresas por su tamaño e identificar ventajas y desventajas de cada clase.

- 3.6 Conocer los trámites legales para la constitución de una empresa.
Consultar artículo: Implantación legal de la empresa y copias adicionales. Ver el video de Propiedad Intelectual.

Reporte de análisis de la comunidad.

Semana 14

- 3.7 Conceptualizar las ideas de: eficiencia, eficacia y valor agregado.

Resolver caso 5.

Grupo de discusión:

Define que entiendes por éxito. ¿Cuáles serían las estrategias más adecuadas a seguir en un negocio pequeño para lograr tener éxito económico? Participar del 21 al 28 de abril.

Semana 15

Resolver Casos y 8

Presentación de resultados finales del análisis de la comunidad, con otros grupos.

Semanas 16 y 17 Exposición de Proyectos Finales.

✓ **ANEXO F Instrucciones para el debate**



Tema de estudio: ¿Qué es más importante ser, **Emprendedor o Líder?**

Objetivos:

- Permitir la crítica sana
- Solucionar dudas
- Fomentar un juicio crítico
- Participar en las discusiones, aprender a escuchar y a hablar.
- Fomentar la intervención democrática.

Trabajo individual: (Ensayo se entrega por escrito al profesor)

- Selecciona a un líder y a un emprendedor, explica porqué los admiras.
- Identifica las razones o logros por los que tus personajes son emprendedor/líder.
- Describe cuáles fueron los factores que influyeron y motivos que tuvo, para o por los que logró tener éxito.
- Explica las características o cualidades de cada personaje.

Trabajo en equipo:

- Presentar un documento con la información relevante de su tema: introducción, definición, ventajas y desventajas de ser, tipos de, o clasificación, características y actitudes, conclusión.
- Se seleccionará a un panel de cuatro miembros por equipo, quienes expondrán las ideas principales sobre : EMPRENDEDORES y LIDERES. Cada parte tendrá 10 minutos.
- Posteriormente, empieza la sesión de refutación de ideas, en donde el resto del salón, habiendo tomado notas de lo que dice cada ponente. Da su opinión. Esto tomará alrededor de 20 minutos.
- Cada alumno después de haber presenciado el debate entrega por escrito al profesor su conclusión del debate. (Una clase después)

Puntos de controversia

- ¿Es lo mismo ser emprendedor que líder? ¿Actividades? ¿Semejanzas y diferencias?
- ¿Cuáles son las ventajas/desventajas de ser líder y emprendedor?
- ¿Quién depende de quién, emprendedor del líder o el líder del emprendedor?
- ¿Quién puede reemplazar a quién?
- ¿Cuáles son los fines u objetivos de un emprendedor y los de un líder?
- ¿Quién se necesita más en la sociedad actual?

Este debate tiene un valor de 10 puntos de tu calificación parcial.

- ✓ **ANEXO G Indicaciones generales de los casos y muestra de uno de ellos.**

Casos para emprendedores... (Estos se encuentran en el Media Center en la plataforma tecnológica)

Los casos se idearon con el fin de desarrollar el pensamiento crítico y el trabajo en equipo. Cada mes se tendrá al menos un caso relacionado a los temas estudiados.

Trabajo individual: Formato de caso, mapa conceptual o análisis de la situación presentada. 40% (en casa)

Trabajo grupal: Intercambio de conclusiones para generar una nueva argumentación y puntos a tratar para convencer a otros compañeros. 55% (30' en clase)

Resolución del caso y comentarios: 5% (10' en clase)

Lee el caso de Hipólito Santoyo y resuelve las siguientes cuestiones:

Individual:

1. Por medio de la forma de método de casos "CASOS" identifica los hechos principales del caso, los problemas que presentó el emprendedor y plantea las alternativas de solución.

Trabajo grupal en clase:

- Comparen las características de Hipólito con las de un emprendedor. Elaboren una tabla y expliquen lo que identifiquen según los hechos.
- Discutan y definan lo que para ustedes es el éxito, y compárenlo con las características esenciales de un emprendedor exitoso.
- Identifiquen si Hipólito es un emprendedor exitoso. Justifiquen su respuesta

✓ ANEXO H Formato del Método de Casos
Campus Eugenio Garza Sada

Caso de: _____
Nombre: _____ Matrícula: _____

<p><u>Hechos principales del caso</u> Elabora un resumen considerando lo positivo, negativo e interesante del caso que se presenta.</p>	
<p>Diagnóstico de problemas.</p>	<p>Alternativas de solución</p>

Conclusión personal:

✓ **ANEXO I Actividad de Investigación: ¿Qué hacen las empresas?**

En equipo de cuatro personas, investigarán uno de los temas presentados.

1. Busquen en biblioteca tres fuentes:

- a) Periódico o revista
- b) Internet
- c) Libro que hablen del tema que les toco.

Nota: recuerden que pueden consultar la Biblioteca Electrónica en la siguiente dirección:
<http://biblioteca.itesm.mx/>

Con ellas deben de hacer el punto(2)... **Es necesario que incluyan las tres fuentes.**

2. Las investigaciones se presentarán en *Begin Assignment* o por escrito según lo indique el profesor.

3. Se hará una presentación en clase sobre lo encontrado. Dicha presentación se evaluará por un grupo de compañeros. Esta presentación también se anexa en *Begin Assignment*. O se entrega al profesor en un diskette.

ESTA ES LA LISTA DE LOS TEMAS A INVESTIGAR.

A. Calidad Total

4. Generen un documento que defina qué es calidad total , ventajas y desventajas de aplicarla o no en la empresa.

5. Seleccionen una compañía y entrevístense con alguien para obtener un buen reportaje de su tema. (Si es posible pueden grabar la entrevista conducida por ustedes, o invitar al experto al salón)

Interesense realmente en el tema, ya que lo tienen que aplicar en cualquier trabajo.

B. Desarrollo Sostenible

4. Generen un documento que defina lo qué es el Desarrollo Sostenible , ventajas y desventajas de aplicarlo o no en la empresa. Qué tenemos que hacer para lograrlo, recomendaciones para un empresario.

5. Seleccionen una compañía y entrevístense con alguien para obtener un buen reportaje de su tema.(Si es posible pueden grabar la entrevista conducida por ustedes, o invitar al experto al salón)

Sean creativos y busquen más de la información solicitada.

C. Recursos Humanos

4. Generen un documento que explique la utilidad de este departamento, riesgos de no tenerlo, etc.

5. Seleccionen una compañía y entrevístense con alguien para obtener un buen reportaje de su tema. (Si es posible pueden grabar la entrevista conducida por ustedes, o invitar al experto al salón)

D. Competitividad

4. Generen un documento que explique aspectos relevantes para lograr ser competitivos como persona, empresa y país.

5. Seleccionen una compañía y entrevístense con alguien para obtener un buen reportaje de su tema. (Si es posible pueden grabar la entrevista conducida por ustedes, o invitar al experto al salón).

Aporten ideas nuevas, vayan más allá de lo que se les pide.

Las fechas para presentar su investigación son las siguientes:

Abril 12... Calidad

Abril 13... Desarrollo Sostenible

Abril 15... Recursos Humanos y Competitividad

✓ ANEXO J Grupos de Discusión

Estos se crearon con el fin:

- * De motivarte a expresar tus ideas.
- * Para que aprendas a dar puntos de vista.

Instrucciones:

1. Las aportaciones se hacen individualmente o por parejas según se especifique
2. No se aceptan mails después de la fecha indicada.
3. Es responsabilidad del alumno verificar que se acredite la participación en el registro del profesor.
4. Todas las aportaciones deben de llevar una conclusión personal.
5. Las aportaciones deben de tener al menos dos fuentes bibliográficas.
6. La redacción de la aportación debe contener. (Introducción/desarrollo/conclusión)

Ejemplo de temas de Discusión:

Primer parcial

- Observa y analiza algunas de las oportunidades de negocio (4 como mínimo) que existen en tu comunidad; selecciona una de ellas y desarrollala utilizando tu creatividad e innovación.

Segundo parcial

- Define qué se entiende por éxito. ¿Cuáles serían las estrategias más adecuadas a seguir en un negocio pequeño para lograr tener éxito económico, describe 5 de ellas? Puedes apoyar tus ideas con ejemplos de empresas que actualmente tienen éxito.

Tercer parcial

- Reflexiona sobre la internacionalización de una micro-empresa e identifica tres estrategias para que el negocio pueda competir a nivel global. Fundamenta tus ideas con ejemplos de empresas que hagan o estén desarrollando lo que tú comentas.

Los Grupos de Discusión se califican en un rango de 5 a 10 Puntos de tu calificación mensual.

✓ **ANEXO K Simulación del Negocio o Plan de Negocios**

¿Nos hemos puesto a pensar que toda realización humana tiene su origen en una IDEA?

Esta idea, convertida en empresa se enfrentará, en un sistema de libre mercado, con muchas otras empresas y *prevalecerán aquellas que hayan llevado su idea a un nivel de perfección que satisfaga a muchos consumidores* como productora de bienes, ya sean productos o servicios.

a) Resumen ejecutivo *Se elabora al final cuando ya se dispone de toda la información, comprende los datos y las ideas más importantes de la empresa.*

Como por ejemplo: naturaleza del producto ¿qué es y para qué sirve?, descripción concreta del producto y/o servicios, nombre de la empresa, misión, y ventajas competitivas, descripción del mercado para el cual elaboras tu producto. ¿Para quién es el bien o servicio? y ¿Cuánto costará llevar a cabo esta idea?

b) Índice *Indica el contenido total de tu trabajo.*

Incluye los títulos de las secciones y los número de página para facilitar la consulta. No olvides el índice de tablas o gráficas.

c) Antecedentes *Lo que se pretende con los antecedentes es convencer a tu lector de que existe una oportunidad de éxito en lo que tu le propones.*

Descripción y panorama de la industria. Aquí deben de investigar sobre cómo es el sector industrial al que pertenece su negocio.

Amplitud estimada del mercado total puedes presentar estadísticas..

d) Naturaleza del Producto o servicio *Etapa donde se define la esencia del negocio.*

Introducción y justificación de la empresa

Proceso creativo para determinar el producto o servicio de la empresa.

Análisis de las alternativas que tuvieron como equipo. Procesos creativos utilizados para generar la idea. ¿Cómo surgió? Preguntas que generan la imaginación.

Establecer el nombre de la empresa: creativo, original, atractivo.

Giro de la empresa: Comercial, Industrial y Servicios.

Clase de negocio: start-up, home-bussines, franquicia, buy-out.

Ubicación y tamaño de la empresa: Micro, pequeña, mediana, grande, macro.

Misión: amplia, motivadora, posible y contener, el qué, quién y cómo.

Objetivos a corto plazo y a largo plazo.

Estrategias.

Ventajas competitivas: factor clave de diferenciación, características atractivas, razones de éxito, calidad, precio, servicio al cliente, etc.

Descripción de Productos y/o servicios.

Organigrama y descripción de las actividades de cada área funcional.
Presentación de propietarios, equipo de administración, y staff técnico.
Dicir porqué iniciarán esta clase de negocio. Con respecto a las ventajas o desventajas que tendran.

e) Requerimientos legales para constituir la empresa pueden consultar la Ley General de Sociedades Mercantiles, tipo de negocio que serán (Persona Física o Moral) ¿Cómo se darán de alta en SHCP? Definan requisitos y si piensan Franquiciar o patentar sus productos o servicios investiguen que necesitan.

f) Código de Ética del Negocio. Implica definir que valores aplicaran en tu empresa para ofrecer el producto o servicio, con el fin de evitar problemas internos y externos. Se deben de agregar polítias y procedimientos.

g) ¿Cómo aplicarían la calidad , Competividad, Desarrollo Sostenible, la Responsabilidad Social y los Recursos Humanos en su empresa?

h) Estrategias para la internacionalización o globalización de su producto o servicio. Importación o exportación. Procedimientos a seguir, ¿cómo exportar o importar?

i) Plan de Mercadotecnia

Investigación de mercado, tablas del análisis de la encuesta, aplicación de la información relevante y conclusión de la investigación.

Definición de clientes potenciales

Segmentación del mercado

Descripción y características principales del producto y/o servicio, materiales y diseños de los prototipos. Información técnica o proceso de elaboración del producto, si se desarrolla un servicio deberás entregar un manual de procedimientos para ofrecer el servicio.

Definir el precio de venta e identificar las diferentes estrategias

Tablas con el análisis de la competencia, no olviden resaltar la ventaja competitiva con respecto a la competencia.

Tipos de Promoción durante un año. Considerar el ciclo de vida del producto o servicio, demanda (crear estrategia según el mercado meta)

Distribución ¿Dónde y cómo venderán sus productos? Empaques o forma de venta, tamaños, presentaciones, etc.

Diseño e interpretación del logotipo, slogan además deben de realizar un Jingle para su empresa. En los anexos pueden incluir el video y un cassette con el gingle. En el trabajo escrito debe estar mencionado.

i) Plan de Finanzas

¿Cómo se deben de capitalizar?

¿Cuál será su objetivo financiero?

¿Cuáles y cuánto \$ sería el costo de operación mensual para este negocio?

Determinación del punto de equilibrio. (Oferta/Demanda, y en base a los costos fijos y variables)

Formas de financiamiento ¿Dónde voy a obtener el dinero necesario?

Considerar al menos dos: un banco y los inversionistas. Presentar ofertas de financiamientos y la recuperación o lo que se ofrece a los inversionistas.

k) Referencias y Análisis de los artículos: Se espera que hagas un resumen y aplicación de los artículos que analizaron durante el semestre. Y anexes los artículos como referencias.

l) Conclusión del proyecto emprendedor.

Establece la relación directa o indirecta de la vivencia de formar un negocio con la carrera que estudiarás.

Además deberán de explicar porqué es necesario establecer el negocio y si no lo es hagan un breve análisis sobre las barreras que presenta.

Resalten los puntos más interesantes de tu sueño.

m) Anexos. No olvides que puedes entregar: el casete con el jingle, encuestas, información sobre bancos, papelería para darse de alta en SHCP, tu presentación impresa o el diskette, si es posible el prototipo, además del diseño o plano de tu idea si es posible, etc. Tu decides que poner para ser mejor evaluado.

Requisitos para la entrega del proyecto final

1. Se entrega el día de la presentación, si lo entregan después ya no tendrá el mismo valor.
2. Debe de estar engargolado o encuadernado y la portada debe ser transparente.
3. Incluir en un documento aparte, las encuestas realizadas, el análisis si tiene que ir en el reporte escrito.
4. Sean organizados y lean el trabajo antes de entregarlo para que no se les pase ningún detalle.

CURRICULUM

La C. Ciudad Do León Florián, nació el 15 de noviembre de 1971, en la ciudad de Guadalupe, Nuevo León es hija de Napoleón De León Ríos y de María de la Concepción Agüero Florián sus hermanos se llaman: Erika De León Florián y Alejandro De León Florián.

Realizó sus estudios de preparatoria en el Campus Eugenio Garza Sada en el periodo escolar Agosto 86 - Mayo 88. En Mayo de 1993 terminó sus estudios profesionales en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, recibiendo el título de Licenciado en Mercadotecnia. En enero de 1995 inició sus estudios de Post-Grado en la Universidad Virtual recibiendo el título de Maestro en Educación con especialidad en Comunicación.

En el Campus Eugenio Garza Sada inició a laborar como profesionista de apoyo en la Coordinación de los Programas Internacionales del Campus desde Enero 95 hasta Diciembre 1996. En Enero 1997 fue nombrada representante a nivel Campus de la Academia de Desarrollo Emprendedor y Coordinadora del Programa de Apoyo Académico. Actualmente es profesora de planta, cumple con estas funciones e imparte clases de: DHP I (Fundamentos del Razonamiento), Historia del Arte, Ética y Desarrollo Emprendedor.

José Ibarra #2344
Contry La Silla 7 º Sector
Guadalupe, Nuevo León
México
CP 67171