

CAPÍTULO 27

CREACIÓN Y DESARROLLO DE UNA METODOLOGÍA PARA LA ENSEÑANZA DEL EMPRENDEDORISMO: PRÁCTICA EN LOS CURSOS DE GRADUACIÓN DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD DE LA UNIVERSIDAD REGIONAL DE BLUMENAU, BRASIL

Juarez Perfeito

Oscar Dalfovo

Luciano Rosa

Universidade Regional de Blumenau – Brasil
perfeito@furb.br / dalfovo@furb.br / rosa@furb.br

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo presentar un ambiente de aprendizaje para la disciplina de Emprendedorismo en los cursos de graduación en Administración y Contabilidad de la Universidad Regional de Blumenau - FURB (Brasil). Se presentan los resultados de esta experiencia con la creación y desarrollo de una metodología, así como también la de una herramienta para el aprendizaje del Emprendedorismo. Esta práctica fue desarrollada entre los alumnos desde el segundo semestre de 1996 hasta el primer semestre de 2003. Finalmente, como parte de los resultados, en este trabajo se utiliza esta disciplina como una herramienta de apoyo didáctico, para auxiliar al profesor en la enseñanza y aprendizaje del Emprendedorismo.

Palabras-clave: Emprendedorismo, Universidad, Enseñanza, Ambiente de Aprendizaje.

J. Perfeito, O. Dalfovo, L. Rosa

INTRODUCCIÓN

Todas las realizaciones humanas se construyen por la acción emprendedora de personas con capacidad de actuar para hacer sus sueños realidad. Para hacer que sus sueños, visiones, ideas y proyectos se transformen en realidad, estos emprendedores utilizan su propia capacidad para combinar recursos productivos – capital, materia prima y trabajo – para realizar obras, fabricar productos y prestar servicios destinados a satisfacer las necesidades de las personas.

Existe desde el segundo semestre de 1996, en la Universidad Regional de Blumenau, la disciplina de Emprendedorismo en los cursos de graduación en Administración y Contabilidad, la cual es administrada para académicos del octavo semestre lectivo. La misma tiene como principal objetivo desarrollar el espíritu emprendedor de los alumnos. Como producto final de la disciplina, los alumnos deben presentar una idea de negocio en forma de proyecto para el cual necesitan una gran cantidad de informaciones, algunas de éstas difíciles de obtener.

El plan de negocio es importante, porque crea la oportunidad de visualizar al negocio más claramente, explica porqué él existe y explora cómo debe ser aprovechado. El plan de negocio identifica con facilidad riesgos, problemas, beneficios a largo plazo, necesidades financieras y de caja, productos o servicios, oportunidades de mercado, métodos y técnicas de fabricación, además de proporcionar, al emprendedor, valiosos conocimientos y experiencia profesional.

Con el éxito de la disciplina Emprendedorismo en Administración y Contabilidad en el desarrollo del perfil emprendedor de los académicos, se analizó la posibilidad y la necesidad de desarrollar algo que ayude en el proceso de enseñanza de la disciplina tanto en la sala de aula como fuera de ella. Esta disciplina tiene como objetivo principal desarrollar el espíritu emprendedor de los alumnos, a través del desarrollo de un plan de negocio.

Con la posibilidad de crear una nueva forma de aprendizaje para esta disciplina, se percibió la importancia de contar con un ámbito auxiliar a través de Internet. Con este ámbito, además de aplicar la tecnología en la enseñanza, se ofrece al alumno la posibilidad de ser acompañado en el proceso de estudio y obtener informaciones relacionadas al contenido de la disciplina durante las 24 horas, facilitando la vida de los mismos y manteniendo un mayor contacto con el contenido de la materia.

El Ámbito de Aprendizaje desarrollado presenta las siguientes funciones:

- ofrecer información sobre la disciplina, divulgar los eventos relacionados a la misma, brindar materiales y modelos para la creación de los planes de negocios;
- orientar el proceso de creación de los módulos que constituyen el plan de negocio;
- permitir a los académicos el envío de los módulos de su plan de negocio para su evaluación por parte del profesor y acompañar sus notas en cada evaluación;

Creación y desarrollo de una metodología...

- presentar una feria simulada, en la cual serán evaluadas las empresas creadas por los académicos durante el desarrollo del plan de negocio, donde las personas que visiten el ambiente podrán decidir por la mejor de todas;
- controlar las evaluaciones y los módulos del plan de negocio de los académicos, además de controlar informaciones que estarán disponibles para los alumnos.

HISTÓRICO DE LA CREACIÓN DE LA METODOLOGÍA

En esta fase, se pretende mostrar lo que ocurrió en cada semestre, desde el segundo semestre de 1996 hasta el primer semestre de 2003. Los semestres relatan los hechos que marcaron los puntos fuertes de las actividades aplicadas en la disciplina. La misma comenzó a ser impartida regularmente en el segundo semestre de 1996 en el período matutino con tres alumnos.

a) Primer semestre de 1997: el número de alumnos aumentó a seis. Fue montado entonces, un cronograma de actividades para el semestre lectivo, donde el alumno tuvo además del contenido programático, una recopilación de algunos artículos relacionados al emprendedorismo. A fines de julio de 1997 se realizó el I Encuentro de Profesores de Emprendedorismo en Administración y Contabilidad, patrocinado por el CNPq y por la SOFTEX200 - SOFTSTART. Este acontecimiento fue de carácter nacional y se desarrolló en Brasilia/DF. Se creó un ejemplo propuesto del cronograma de actividades a ser cumplidas en cada semestre.

b) Segundo semestre de 1997: el número de alumnos aumentó a nueve. Fueron creadas algunas estrategias para aumentar e intensificar la disciplina, haciendo que la misma fuese más procurada por los académicos. La estrategia que los profesores de esta disciplina montaron fue la siguiente: a) llevar al aula declaraciones de ex-alumnos que se convirtieron en empresarios; b) crear mini cursos sobre temas del momento; c) montar para el final del curso un jurado final, juzgando los mejores Planes de Negocios; d) cambiar el horario del curso, pasando de matutino para nocturno, pues el número de académicos en los cursos de Administración y Contabilidad es mayor en este período; e) hacer un curso intensivo de dos semanas antes del inicio de las actividades normales. Entonces los profesores comenzaron el camino de cambios. Como un curso tiene obligaciones para ser cumplidas, se sugirió al Cuerpo docente de los cursos el cambio de horario, de matutino para nocturno y la posibilidad de hacer un intensivo de dos semanas antes del período normal de clases. El Cuerpo docente de los cursos dio su parecer favorable al pedido y, a partir del primer semestre de 1997, la disciplina comenzó de acuerdo a lo sugerido.

c) Primer semestre de 1998: el número de alumnos aumentó para veintitrés. A partir de este grupo se presentó el cronograma de las actividades a ser realizadas durante el semestre. La disciplina fue impartida en un régimen intensivo de dos

J. Perfeito, O. Dalfovo, L. Rosa

semanas y en el período nocturno. Durante la primera semana fue presentado el cronograma, se aplicaron los testes de emprendedorismo y los juegos de empresas. En la segunda semana fueron presentados mini-cursos sobre Plan de Marketing, Plan Financiero y Marcas y Patentes, ofrecidos por la institución SEBRAE-SC. En el correr del semestre fue creado un folleto explicativo con informaciones básicas sobre la disciplina, y el mismo fue distribuido entre los académicos del quinto al octavo semestre de los cursos. En este semestre se creó también una página de Internet de la materia.

El objetivo principal era divulgar y ofrecer en esta página los archivos, textos y presentaciones, así como también aplicar algunos testes dirigidos al emprendedor. Alrededor de marzo de 1998 se realizó la primera feria de productos incubados en el GÉNESIS (incubadora de empresas), y los académicos de la disciplina Emprendedorismo participaron como apoyo en la realización de este evento, donde el principal objetivo era observar cuál era el procedimiento que los emprendedores incubados aplicarían en la atención al cliente. Una vez más, se levantaron los puntos fuertes y los puntos débiles con relación a la feria, desde la organización, pasando por la exposición hasta la venta de los productos. Se implantaron los juegos de empresas para estimular el negocio virtual, donde el objetivo principal era despertar la habilidad del académico, adquirida durante el semestre. Al término de este semestre se realizó el Jurado Final. Fueron montados doce Planes de Negocios, de los cuales tres fueron seleccionados para su presentación. La selección fue hecha por los propios académicos, con reglas y normas establecidas por ellos. El Jurado Final estuvo formado por representantes del GENESIS, SEBRAE-SC y por los profesores de la disciplina Emprendedorismo de los cursos de Administración y Contabilidad. Fueron presentados los trabajos y seleccionados algunos para ser sometidos al Concurso Nacional “Joven Emprendedor” con la finalidad de identificar y estimular el surgimiento de empresas de software de gran potencial (COJEM). El objetivo del I Concurso Nacional Joven Emprendedor - I COJEM – está orientado a estimular y consolidar el proceso de creación de empresas a partir del modelo implantado por la Sociedad SOFTEX.

d) Segundo semestre de 1998: el número de alumnos aumentó a cuarenta y ocho. A partir de este semestre, fueron aplicados todos los contenidos programáticos presentados anteriormente y se agregaron dos nuevas actividades. La primera actividad implementada fue con relación a las conferencias. El SEBRAE-SC presentó las conferencias sobre Plan de Marketing, Plan Financiero y Marcas y Patentes. Otra tuvo como tema presentado la Neurolingüística. En la creación del Plan de Negocio se observó la falta de una base teórica sobre los costos. Entonces, se estudió el concepto del Punto de Equilibrio. El Punto de Equilibrio es la posición económica en que la empresa iguala costos e ingresos, no existiendo de esta forma, lucro o perjuicio. En otras palabras, el Punto de Equilibrio es equivalente al nivel mínimo de ventas que una empresa debe realizar, para no incurrir en perjuicios financieros. El cálculo del Punto de Equilibrio ($\text{Gastos} = \text{Ingresos}$) busca atender las decisiones empresariales. Finalmente, el lanzamiento del producto y la presentación del Plan de Negocio. Se realizó el Jurado Final de

Creación y desarrollo de una metodología...

la disciplina en la sala de reuniones de la rectoría de la Universidad, el día veinticuatro de noviembre de 1998.

e) Primer semestre de 1999: el número de alumnos aumentó a sesenta y cinco. En este semestre, fueron aplicados todos los contenidos programáticos presentados anteriormente y la disciplina fue impartida en régimen totalmente intensivo. La materia fue dada en dos semanas de lunes a sábados. Para finalizar, el Jurado Final fue presentado en la sala de reuniones de la rectoría el día treinta de agosto de 1999. Estuvieron presentes representantes del Banco de Desarrollo del Estado de Santa Catarina (BADESC) y del SEBRAE/SC. (Servicio Brasileño de Apoyo a la Mediana y Pequeña Empresa, Filial Santa Catarina)

f) Segundo semestre de 1999: el número de alumnos aumentó a setenta y cinco. En este semestre, fueron aplicados todos los contenidos programáticos presentados anteriormente y la disciplina fue impartida en régimen totalmente intensivo. La disciplina fue dada en dos semanas de lunes a sábados. Para finalizar, el Jurado Final fue presentado en la sala de reuniones de la rectoría en noviembre de 1999. Estuvieron presentes representantes del Banco de Desarrollo del Estado de Santa Catarina (BADESC) y del SEBRAE/SC.

g) Primer semestre de 2000: el número de alumnos aumentó a ochenta y cinco. También en este semestre, fueron aplicados todos los contenidos programáticos presentados anteriormente y la disciplina fue impartida en régimen totalmente intensivo. Además de las actividades se realizó una caminata ecológica. La disciplina fue dada en dos semanas de lunes a sábados y el profesor quedó a disposición, todos los miércoles hasta mediados de mayo de 2000, para ayudar en la creación del Plan de Negocios. Quedó acordada la presentación de los planes de negocios, previstos para final de mayo de 2000. El Jurado Final fue presentado. También frente a este mismo Jurado se realizó el lanzamiento oficial de la publicación del libro de esta disciplina.

h) Segundo semestre de 2000: el número de alumnos aumentó a noventa. También en este semestre, fueron aplicados todos los contenidos programáticos presentados anteriormente y la disciplina fue impartida en régimen totalmente intensivo. Además de las actividades, se realizó una caminata identificando los puntos fuertes y débiles. La disciplina fue dada en dos semanas de lunes a sábados y el profesor quedó a disposición, todos los miércoles hasta mediados de septiembre de 2000, para ayudar en la creación del Plan de Negocios. Quedó acordada la presentación de los planes de negocios, previstos para final de septiembre de 2000. El Jurado Final fue presentado. También en este mismo Jurado fue transmitido en vivo por la red interna local de TV local de la Universidad.

i) Primer semestre de 2001: el número de alumnos permaneció en noventa. También en este semestre, fueron aplicados todos los contenidos programáticos presentados anteriormente y la disciplina fue impartida en régimen totalmente intensivo. Además de las actividades se realizó una caminata identificando los puntos fuertes y débiles. La disciplina fue dada en dos semanas de lunes a sábados. El Jurado Final fue presentado. También en este mismo Jurado fue transmitido en vivo por la red de TV local de la Universidad, bajo la modalidad de circuito cerrado Como trabajo final de la disciplina los académicos Emprendedores montaron la I

J. Perfeito, O. Dalfovo, L. Rosa

Feria de Emprendedorismo, donde los mismos tenían la misión de vender su producto, tanto a través de la página en Internet de la materia, y también a través del *stand* que fue montado en el paraninfo de la Universidad. Quien vendiera más, tendría la nota final más alta.

j) Segundo semestre de 2001: el número de alumnos permaneció en torno a los noventa. En este semestre fueron aplicados los mismos contenidos programáticos de los semestres anteriores siendo la disciplina impartida dictada en régimen totalmente intensivo. En este semestre se desarrolló la herramienta de apoyo de la disciplina, donde a través del Internet, los alumnos podrían registrarse en la disciplina de emprendedorismo y a través de este registro, inscribirse en la lista de discusión de la disciplina.

k) Primer semestre de 2002: el número de alumnos permaneció en torno a noventa. En este semestre fueron aplicados los mismos contenidos programáticos de los semestres anteriores, la disciplina fue impartida en régimen totalmente intensivo. En este semestre fue aplicada y testada la herramienta de apoyo de la disciplina, lo cual generó un trabajo de conclusión del curso. Después de hechos los testes de la disciplina, en Internet, pudo efectuarse la entrega de los diversos trabajos de evaluación desarrollados, además de poder acceder a sus notas. Con la implantación de esta herramienta, el profesor pasó a tener un mayor control en la corrección de los trabajos y consecuentemente una mejoría en el aprendizaje. Después del término de la disciplina el alumno cuenta con un espacio en Internet donde él decide si publicará o no su plan final de negocio en la dirección de la disciplina en Internet, con el objetivo de poder mostrar su idea a posibles interesados. Finalmente, los alumnos de la materia, presentaron su plan de negocio al Jurado Final (compuesto por representantes del SEBRAE/SC, AMPE, cooperativas financieras) a través de Internet y se realizó la Feria de Negocios en los corredores de la universidad.

l) Segundo semestre de 2002: el número de alumnos permaneció en torno a sesenta. En este semestre se aplicaron los mismos contenidos programáticos de los semestres anteriores y la disciplina, por modificaciones en las normas internas de la Universidad, volvió a ser impartida en régimen normal, se observó que, en función de esta modificación, hubo una desmotivación al final del curso, pues los académicos se preocuparon más con las pruebas que estaban siendo propuestas en las otras materias, de que de terminar el plan de negocio.

m) Primer semestre de 2003: el número de alumnos permaneció en torno a cincuenta. En este semestre fueron aplicados los mismos contenidos programáticos de los semestres anteriores, la disciplina, volvió a ser impartida en régimen normal, o sea, tres horas/aulas semanales durante un semestre, se observó que durante este semestre la desmotivación y el cansancio de los académicos comenzaron después que la mitad del contenido programático fue completado. Sin embargo, al final de la disciplina volvió la motivación al grupo, no para terminar el plan de negocio, pero sí para divulgar la empresa junto a los amigos. Se realizó entonces la Feria Simulada, en la cual durante el intervalo de las aulas, se utilizó un audio altísimo para llamar la atención de los otros académicos y personas que estaban visitando la universidad.

Para finalizar, la feria contó con la visita de un inversionista (red de hiper-supermercados) quien solicitó más informaciones y estableció contactos para que la empresa hiciera una demostración del negocio en su matriz. También hubo una gran votación por medio del comercio electrónico *e-commerce* de Internet.

CONCLUSIONES

El presente trabajo propone un abordaje para la enseñanza del emprendedorismo que se fundamenta en la interacción de forma de permitir la construcción del conocimiento de los alumnos. Para eso, son utilizadas herramientas, redes de contactos y experiencias. Las herramientas están constituidas por una lista de discusión que integran los alumnos, los profesores, los empresarios, los especialistas, y una dirección en Internet, dónde se encuentra todo el contenido básico de la disciplina, además de incluir un área para el registro del alumno y el registro de sus notas y un área para la publicación de los Planes de Negocios elaborados durante la disciplina.

En términos de red de contactos, está siendo creada una red de especialistas, los cuales orientarán a las empresas en el desarrollo de sus Planes de Negocios. Adicionalmente, empresarios con mucho éxito participan en la disciplina, ofreciendo conferencias y orientaciones para los alumnos. Al final de la disciplina se realizan dos experiencias: una Feria Simulada y la elaboración de una página en Internet para la Venta Electrónica. Estas dos experiencias generan gran motivación en los alumnos en el sentido de crear sus propias empresas.

Basados en lo expuesto, se observa que la enseñanza del emprendedorismo no puede ser hecha de forma tradicional, solamente transmitiendo los contenidos. Es esencial la utilización de un abordaje práctico, o sea, que permita a los alumnos construir sus propios conocimientos.

Es menester subrayar que, desde su implantación hasta el momento actual, se observa que la enseñanza del emprendedorismo es más eficaz cuando la disciplina es administrada totalmente en régimen intensivo.

La metodología presentada en este trabajo puede auxiliar tanto al profesor como a los académicos de la disciplina de Emprendedorismo en los cursos de Administración y Contabilidad, brindándole al primero un recurso más para facilitar y agilizar procesos en la disciplina además de mantener a los alumnos constantemente motivados e informados sobre los acontecimientos del cotidiano. Para finalizar, la herramienta está siendo utilizada integralmente por los profesores de la disciplina de Emprendedorismo en la Universidad Regional de Blumenau – FURB (Brasil).

J. Perfeito, O. Dalfovo, L. Rosa

BIBLIOGRAFÍA

- BARANAUSKAS, Maria Cecília C.; ROCHA, Heloísa Vieira; MARTINS, Maria Cecília et al.(1999): Uma taxonomia para ambientes de aprendizado baseados no computador. In: livro. **O computador na sociedade do conhecimento**. Campinas : NIED, p. 49-87.
- DALFOVO, Oscar; AMORIN, (2000): Sammy Newton **Quem tem informação é mais competitivo**. Blumenau: Acadêmica.
- FILION, Louis Jacques, (1991): Visão e relações: elementos para um metamodelo da atividade empreendedora. *International Small Business Journal*, USA.
- FILION, Louis Jacques, (1991): O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. *Revista de Administração de Empresas*, FGV, São Paulo: p. 63-71, jul. / set.
- OLIVEIRA, Maurício. (1997): Luz no túnel para indústria têxtil. *Revista Empreendedor*, Santa Catarina: p. 12-23, fev.
- PEREIRA, Heitor José; SANTOS, Silvio Aparecido dos. (1996): **Criado seu próprio negócio, como desenvolver o potencial empreendedor**. São Paulo: Editora da USP.
- ROCHA, Heloísa Vieira. (1999): Projeto pedagógico: pano e fundo para a escolha de um software educacional. In: livro. **O computador na sociedade do conhecimento**. Campinas: NIED, p. 111-129.
- SANCHO, Juana M. (1999): Tecnologia na educação. In: livro. **Para uma tecnologia educacional**. Porto Alegre: ARTMED, p. 97-113.