

Estudio de caso: Proyecto ITB Emprende del Instituto Tecnológico Superior Bolivariano.

Case Study: ITB Emprende Project of the Bolivarian Higher Technological Institute of Technology.

¹ Chiquito Chilán Roxana Rosa , ² Morán Morales Federico Luis , ³ Rodríguez Gámez Lorena Isabel , ⁴ Zúñiga Delgado Mireya Stefanie .

¹ Instituto Superior Universitario Bolivariano, rchiquito@bolivariano.edu.ec

² Instituto Superior Universitario Bolivariano, fmoran@itb.edu.ec

³ Instituto Superior Universitario Bolivariano, lrodriguez3@itb.edu.ec

⁴ Instituto Superior Universitario Bolivariano, szuñiga@bolivariano.edu.ec

Autor para correspondencia: rchiquito@bolivariano.edu.ec

Fecha de recepción: 2020.02.12

Fecha de aceptación: 2020.04.11

RESUMEN

El proyecto ITB Emprende desarrollado en el marco del convenio entre la ITB-U y la SETEJU con su programa “Impulso Joven”, que busca beneficiar a jóvenes entre 18 y 29 años que se encuentran por debajo de la línea de pobreza; y careciendo de acceso a medios materiales, formativos y simbólicos, su objeto social es capacitar, asesorar y acompañar a jóvenes emprendedores ecuatorianos, previamente seleccionados por SETEJU, en la elaboración de un plan de negocios que les permita acceder a financiamiento otorgado por Ban Ecuador, un -entidad financiera lucrativa del estado ecuatoriano que busca promover el emprendimiento y el desarrollo económico y social de la población ecuatoriana.

El desarrollo del proyecto de vinculación como objeto de estudio de este artículo contempla un plan de formación y asesoramiento continuo dirigido a emprendedores, enfocado en ellos en dos vertientes: Introducción y análisis de la idea de negocio y Desarrollo del plan de negocio, este se subdivide en formación-talleres y asesorías / acompañamiento en el desarrollo de cada módulo. Este proyecto contribuyó a la consolidación e implementación de los conocimientos relacionados con los diferentes procesos administrativos y actividades necesarias para la creación de microempresas, además, se desarrollaron las competencias profesionales requeridas por la carrera tales como trabajo en equipo, liderazgo, comunicación, inteligencia social., entre otros de estudiantes de la ITB-U.

Palabras clave: Vinculación, educación superior, espíritu empresarial.

ABSTRACT

The ITB Emprende project developed within the framework of the agreement between the ITB-U and the SETEJU with its “Impulso Joven” program, which seeks to benefit young people between 18 and 29 years of age who are below the poverty line; and lacking access to material, training and symbolic means, its corporate purpose is to train, advise and accompany young Ecuadorian entrepreneurs, previously selected by SETEJU, in the preparation of a business plan that allows them to access financing granted by Ban Ecuador, a non-profit financial entity of the Ecuadorian state that seeks to promote entrepreneurship and the economic and social development of the Ecuadorian population.

The development of the bonding project as the object of study of this article contemplates a continuous training and advice plan aimed at entrepreneurs, focused on them in two aspects: Introduction and analysis of the business idea and Development of the business plan, this is subdivided in training-workshops and consultancies / accompaniment in the development of each module. This project contributed to the consolidation and implementation of the knowledge related to the different administrative processes and activities necessary for the creation of micro-enterprises, in addition, they developed the professional competencies required by the career such as teamwork, leadership, communication, social intelligence, among others from ITB-U students.

Key words: Bonding, Higher Education, Entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN

El espíritu emprendedor es uno de los motores y fortalezas que tiene Ecuador. La acción de emprender genera y articula múltiples sectores dentro del plano social y económico, por ello los emprendedores constituyen un pilar fundamental para crear un país de progreso y libertad con nuevas oportunidades, además, desde la perspectiva educativa, la creación de empresas también es la generación de actitudes y habilidades transversales, como el pensamiento crítico, la iniciativa, la resolución de problemas o el trabajo colaborativo; por tanto, motor del progreso de nuestra sociedad, así como generador de empleo.

Para ello, es fundamental establecer alianzas con organismos públicos y privados, permitiendo así adecuar los modelos existentes a la realidad educativa y nacional. Por ello, es importante generar espacios para la creación y desarrollo de empresas, así como el acceso a herramientas, recursos, contactos, capacitaciones y relaciones que se necesitan para crecer y desarrollar su capacidad de gestión en el mercado local, nacional e internacional, es vital para catapultar iniciativas generando una nueva perspectiva y actitud empresarial, desde el punto de vista de la innovación (Flores Asenjo & Palao Barberá, 2013).

Además, la ley orgánica de educación superior cita como propósitos, contribuir al desarrollo

local y nacional de manera permanente, a través del trabajo comunitario o vínculos con la sociedad; así como promover la generación de programas, proyectos y mecanismos para fortalecer la innovación, la producción y la transferencia científica y tecnológica en todas las áreas del conocimiento; Para ello, será pertinente que las Instituciones de Educación Superior (IES) lleven a cabo la creación y desarrollo de programas de divulgación comunitaria que contribuyan a la solución de problemas sociales, ambientales y productivos, con especial atención a los grupos vulnerables. (LOES, 2018).

En este sentido, la necesidad de cumplir un rol estratégico en el desarrollo nacional, a través de la transferencia de conocimiento en la gestión de incubadoras de empresas, que esté disponible y abierto a todas las instituciones y organizaciones del país que pretendan ser agentes que favorezcan la promoción de una persona para convertirse en emprendedor, así como determinar las posibilidades de éxito después de lanzar una nueva actividad. Además, con el compromiso de articular grupos de interés en el emprendimiento. Son grupos que tienen un interés real o potencial en más emprendimiento. Entre estos agentes podemos encontrar entidades públicas, escuelas, centros de formación profesional, universidades, empresas, inversores, sistema financiero, empresarios, líderes sociales, centros de investigación, representantes de los trabajadores, estudiantes, fundaciones privadas, organismos de ayuda internacional, etc. (Chiquito, Ruiz, & Zúñiga, 2019)

Por tanto, promover la creación de nuevas ideas e implicarse en su cristalización está íntimamente relacionado con la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos. El rol del emprendedor en este nuevo siglo no es una opción sino un deber de los actores, en este caso de la academia y el gobierno.

Para la academia, el Instituto Tecnológico de la Universidad Superior Bolivariana es una Institución de Educación Superior acreditada, inclusiva, reconocida por su liderazgo, comprometida con la calidad académica y la excelencia en la formación de técnicos y tecnólogos críticos, innovadores y responsables con el desarrollo del medio ambiente, económico progreso y bienestar social del Ecuador. La ITB-U lleva 25 años formando Tecnólogos en diferentes áreas del conocimiento, entre las que se encuentra la de Administración y Contabilidad en diversas modalidades pertinentes a la necesidad de la sociedad actual. (Bolivariano, s.f.).

Por otro lado, la Secretaría Técnica de la Juventud (SETEJU), entidad adscrita al Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) de Ecuador, que llevó a cabo la Misión “Impulso Joven”, que estaba dirigida a la población entre 18 y 18 años. 29 años. mayor de edad que se encuentra por debajo del umbral de pobreza; y carecer de acceso a los medios materiales, formativos y simbólicos para satisfacer sus necesidades, afectando sus condiciones presentes, las de las siguientes etapas de su vida y las de las generaciones futuras. El propósito de este programa es "servir, motivar, fortalecer, empoderar y proteger, mejorar capacidades y generar mayores oportunidades para los jóvenes ecuatorianos en su inserción en el sistema productivo del país". (Senplades, 2017). Además, BAN Ecuador quien brinda acceso a financiamiento para el inicio y desarrollo del negocio.

En 2019, firmaron un compromiso de cooperación interinstitucional para fortalecer la docencia, la investigación y la relación con la Sociedad entre las instituciones mencionadas, así como promover e implementar estrategias conjuntas para brindar asesoría a jóvenes entre 18 y 29 años, en el marco de los programas “Young Impulse”. La Organización Internacional de la Juventud para Iberoamérica define a la juventud como un sector social que tiene características únicas por factores psicosociales, físicos e identitarios que requieren una atención especial por tratarse de un período de la vida donde la vida se forma y se consolida. personalidad, adquisición de conocimientos, seguridad personal y proyección al futuro (Vida, 2018).

En el marco del modelo pedagógico ITB-U y la concepción pedagógica de la formación para el emprendimiento, se describe como un sistema de ideas y conceptos relacionados de manera esencial y estable, estructurados en base a presupuestos iniciales que brindan el marco referencial para El análisis, representación y concreción en la práctica pedagógica del proceso de formación, permite orientar el proceso de formación profesional desde la educación en valores basada en una concepción ética del emprendimiento como humanista y sostenible, contribuyendo al logro de un desempeño profesional emprendedor en el condiciones de la sociedad ecuatoriana (Chiquito & Corton Romeroli, 2016)

Se desarrollan diferentes programas de vinculación como el "Programa Incubadora de Empresas ITB-U" cuyo objetivo es promover la creación de nuevas empresas, generar nuevos y estables empleos y asegurar mayores perspectivas de éxito en la consolidación de empresas,

así como desarrollar e implementar incubación sustentable. modelos que incentiven la generación de microempresas a través de la constitución y puesta en marcha de una incubadora física que brinde servicios a las comunidades. De este programa nació el proyecto ITB Emprende.

El proyecto ITB Emprende tiene como finalidad social capacitar, asesorar y acompañar a jóvenes emprendedores ecuatorianos, previamente seleccionados por SETEJU, en la elaboración de un plan de negocios que les permita acceder a financiamiento otorgado por Ban Ecuador, entidad financiera del estado ecuatoriano No- organización lucrativa que busca promover el emprendimiento y el desarrollo económico y social de la población ecuatoriana. El instituto realizó acciones de cooperación interinstitucional y préstamo de instalaciones para la realización de foros, talleres, cursos y seminarios dirigidos a la juventud con el objetivo de contribuir a la inclusión de profesionales y emprendedores con impacto social positivo, generando empleo, desarrollo social. y también fortalecer el conocimiento de los estudiantes involucrados en el proyecto a través de la experiencia y el contacto con la realidad y necesidades del país.

ITB-U, a través de las áreas involucradas, estableció los parámetros para desarrollar actividades de formación y asesoría dirigidas a jóvenes emprendedores en las instalaciones y laboratorios de la institución, estas actividades fueron realizadas por grupos de 25 a 30 estudiantes de las carreras de Tecnología en Contabilidad y Auditoría y Tecnología en Administración de Empresas. Además, participaron profesores especializados en diseño de proyectos, marketing, contabilidad y emprendimiento.

De acuerdo con lo anterior, el proyecto de vinculación comunitaria cuenta con dos participantes clave: los jóvenes emprendedores referidos por “Impulso Joven” que serán capacitados, y los estudiantes del Instituto Tecnológico Universitario Superior Bolivariano, quienes serán los capacitadores, cumpliendo con lo establecido. por la LOES en el artículo 87 que establece que previo a la obtención del título académico, los estudiantes deberán acreditar servicios a la comunidad a través de programas, proyectos de vinculación con la sociedad con el debido apoyo pedagógico, en los campos de su especialidad, que en este caso se ubican en las áreas de conocimiento de Administración y Contabilidad. (LOES, 2018).

El asesoramiento se llevó a cabo en áreas relacionadas con la introducción y análisis de la idea de negocio; desarrollo del modelo de negocio utilizando la metodología Canvas que

ayudó en la formación de estudiantes de Tecnología Superior en Contabilidad y Auditoría, brindando soluciones a futuros emprendimientos para el cumplimiento de la normativa legal vigente en la apertura de negocios, además de brindar información relevante a los hechos económicos que permitan a los emprendedores tomar decisiones para el cuidado de los activos, el aumento de los activos y la generación de valor económico agregado en un contexto ético y de responsabilidad social. A los estudiantes de la carrera de Tecnología Superior en Administración de Empresas, contribuyo en la consolidación e implementación de los conocimientos relacionados con los diferentes procesos y actividades administrativas necesarias para la creación de microempresas, además, desarrollaron las habilidades profesionales requeridas por la carrera. tales como trabajo en equipo, liderazgo, comunicación, inteligencia social, entre otros.

"Todos los seres humanos somos emprendedores, no porque tengan que crear empresas, sino porque la voluntad de crear está codificada en el ADN humano". (Hoffman & Casnocha, 2012). Todas las acciones realizadas en el marco de este proyecto contribuyen al objetivo de desarrollo sostenible # 4, que establece que se debe garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y la promoción de oportunidades de aprendizaje permanente para todos.

METODOLOGIA

La investigación realizada en este estudio tiene un enfoque inductivo-cualitativo ya que se basa en una perspectiva interpretativa enfocada a comprender el significado de las acciones humanas. (Hernández Sampieri, 2014). Tiene un diseño fenomenológico, ya que busca comprender las experiencias de las personas acerca de un fenómeno, que en este caso es la necesidad de que los jóvenes emprendedores en Ecuador adquieran conocimientos para llevar a cabo un plan de negocios que permita su desarrollo socioeconómico y cómo eso La necesidad se satisface a través de otra necesidad humana que es la de compartir conocimientos para fortalecer los aprendizajes, este es el caso de los estudiantes de educación superior, tanto como población como objeto de estudio.

La observación se utiliza como técnica de recolección de datos con el fin de identificar las características que rodean al fenómeno y cómo estas se relacionan con el desempeño del emprendedor, en este sentido el entorno físico, el entorno social y humano, sus procesos y las características del Participantes. La guía de observación será el instrumento que permita

recoger las impresiones del equipo de investigación.

En el proceso, se registra información importante sobre el comportamiento de los participantes, en cuanto a su asistencia, puntualidad y logros. El enfoque cualitativo evalúa el desarrollo natural de los eventos.

El paradigma cualitativo permite una exploración y descripción del fenómeno de interés y obtener información para establecer configuraciones teóricas, así como el proceso de conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de proyectos, siendo un instrumento al servicio de la planificación basada en conceptos relacionados con cada uno. otro que en el ámbito educativo oriente la acción pedagógica en cualquier ámbito educativo, contribuyendo a su mejora (De la Torre Cruz, Rico, Ezcolar Llamazares, Palmero Cámara, & Jiménez Eguizábal, 2016)

Crecimiento

Previo al desarrollo del programa, se realizan reuniones dirigidas por la Dirección de Enlace, en las que participan coordinadores, docentes y tutores con el propósito de planificar las fechas, horarios y duración del programa, así como determinar los recursos a utilizar. en el proceso que inicialmente tendrá una duración de seis meses, así como la definición de la metodología para ejecutar el programa y cumplir con sus objetivos.

Tabla 1. Fases de elaboración del proyecto

No.	Fase	Actividad	Responsable
1	Planificación	Encuentro con SETEJU. Asignación de profesores tutores. Encuentro con profesores y área de vinculación. Asignación de grupos de estudiantes-asesores. Programa una charla de inducción con los asesores estudiantiles.	Director el programa de vinculación
2	Organización	Coordinar el uso de recursos materiales y tecnológicos. Organización de asesores por líneas de emprendimiento. Convocar a los estudiantes-asesores. Charla de inducción a estudiantes-asesores. Revisión de disponibilidad de los recursos solicitados.	Enlace con los coordinadores de la sociedad

3	Ejecución	Recepción y registro de alumnos tutores. Recepción y registro de emprendedores. Asignación de estudiantes asesores a emprendedores. Revisión de casos de emprendimiento Conversación inicial con emprendedores para conocer sus ideas de negocio. Desarrollo de talleres, asesorías y elaboración de un plan de negocios. Supervisión y seguimiento. Entrega de certificados de finalización del plan de negocio.	Profesor tutor Asesores
4	Control	Entrega de listas de control de asistencia. Evaluación de progreso. Visitas del coordinador de SETEJU para retroalimentación. Diálogos con los profesores tutores.	Enlace con el Coordinador de la Sociedad

El proyecto de vinculación contempla un plan de formación y asesoramiento continuo dirigido a emprendedores, enfocado a ellos en dos vertientes: Introducción y análisis de la idea de negocio y Desarrollo del plan de negocio, este se subdivide en formación-talleres y asesoramiento / apoyo en el desarrollo de cada módulo.

Tabla 2. Calendario de actividades realizadas

Día	Tema general	Actividades Específicas
Lunes	Introducción y análisis de la idea de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Explicación teórica del plan de negocio. • Conozca las ideas de negocios de los emprendedores. • Taller de formación: Segmentación del mercado. ¿A quién vender? Identifique su mercado y sus clientes. Mercado, Clientes, Competencia, Distribución - vendedor, proveedores.
Martes	Desarrollo del plan de negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento y acompañamiento de emprendedores en el desarrollo del plan de negocio.
Miércoles	Desarrollo del plan de negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Taller de capacitación: Contabilidad básica para emprendedores: registros diarios (ingresos y egresos); costos de producción • Contabilidad básica para emprendedores: punto de equilibrio y cálculo del margen de beneficio • ganancias, flujo de caja. • Taller de formación: Ventas en redes sociales: Facebook e Instagram. • Distinguir su negocio: empaques, etiquetas, logotipos, promociones entre otros.
Jueves	Desarrollo del plan de negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento y acompañamiento de emprendedores en el desarrollo del plan de negocio

Sábado	Desarrollo del plan de negocios.	• Asesoramiento y acompañamiento de emprendedores en el desarrollo del plan de negocio
---------------	----------------------------------	--

Los talleres-capacitación fueron impartidos por docentes del ITB-U especialistas en cada área y asignatura impartida, la asesoría y acompañamiento a los emprendedores en el desarrollo del plan de negocios fue realizada por los alumnos de 4o y 5o nivel como parte de sus horas de formación. conexión con la sociedad.

Antes de iniciar el programa de vinculación establecido por convenio de cooperación institucional, se realiza una charla de inducción en septiembre de 2019 para el primer grupo de estudiantes designados para participar de este proyecto en el rol de asesores, la metodología y los participantes.

Ferreira-Herrera (2015) menciona que un modelo de negocio explica el contenido, estructura y dirección de las actividades diseñadas por una empresa para crear, aportar y capturar valor, mediante la identificación y explotación de oportunidades de negocio. Todos estos elementos deberán ser colocados en un documento que detalle el análisis de la situación actual del mercado y un conjunto de acciones estratégicas que servirán para orientar al emprendedor hacia sus objetivos.

Los nueve bloques o áreas que analizar en el modelo Canvas son: Segmento de clientes, Alianzas clave, Propuesta de valor, Actividades, Canales, Flujo de ingresos, Estructura de costos, Recursos clave, Relaciones con el cliente, para asesorar a los jóvenes emprendedores en el desarrollo de su plan de negocio se utilizará el modelo Canvas. Consiste en diseñar un lienzo con nueve bloques en el que se describirán las necesidades del negocio, formando así la base para el desarrollo del plan de negocio. Otras concepciones lo identifican como una herramienta de referencia para los emprendedores, ya que facilita la comprensión del negocio y la toma de decisiones. (Ferreira-Herrera, 2015)

Segmento de clientes: Se trata de identificar el cliente o grupos de clientes a los que se dirigirá la actividad, conociendo sus características comunes, con el fin de determinar las oportunidades de negocio.

Propuesta de valor: En esta área se deben identificar y diseñar los elementos que permitan al emprendedor diferenciarse de la competencia con la que resolverá el problema de los clientes que fueron identificados en el bloque anterior.

Canales: Diseñar los métodos y medios que el emprendedor utilizará para comunicar, distribuir y comercializar sus productos y / o servicios.

Relación con los clientes: Consiste en establecer acciones que permitan mantener la comunicación y una relación sostenida con los usuarios y / o clientes del producto y / o servicio.

Fuentes de ingresos: Las fuentes de ingresos resultan de la adquisición por parte de los clientes de la propuesta de valor que ofrece la organización. Deben determinarse las fuentes de ingresos tanto operacionales como no operacionales.

Recursos clave: Identificar y realizar un inventario de los activos y recursos clave que el emprendedor requiere para desarrollar su misión.

Actividades clave: Están constituidas por todos aquellos procesos misioneros de la empresa, es decir, procesos fundamentales para que el negocio funcione y logre su propósito.

Asociaciones clave: Algunas actividades y recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa se contratan o adquieren con un proveedor externo por los beneficios que brindan, que en la mayoría de los casos se convierten en la ventaja competitiva que el emprendedor requiere para diferenciarse de sus competidos y destacar. en un mercado.

Estructura de costos: Asignar un costo a cada uno de los elementos del modelo de negocio conforman esta importante área que será necesaria para brindar las pautas financieras a seguir para desarrollar el negocio. Hay costos directos, indirectos, fijos y variables. Se debe conocer la estructura básica de costos para poder determinar algunos elementos importantes del negocio, como los precios de venta.

Se considera que la herramienta utilizada contiene los elementos básicos del negocio para plantear su idea y atraer la atención del mercado, además visualiza fácilmente todas las áreas que conforman su empresa y las relaciones que deben existir entre ellas, es decir, Facilita la comprensión y el trabajo con el modelo de negocio desde un punto de vista integrado que entiende a la empresa en su conjunto.

El proyecto duró 6 meses desde el 23 de septiembre de 2019 al 12 de marzo de 2020, las actividades se desarrollaron en el edificio principal de la ITB-U ubicado en Pedro Carbo 236 y Víctor Manuel Rendón en la entreplanta en los laboratorios informáticos de la Facultad de Negocios, Educación, Administración y Ciencias (FAECAC).

Las actividades se realizaron 4 días a la semana con una duración de 4 horas por sesión. Al final de cada día, se realizaron reuniones de retroalimentación con los asesores para identificar obstrucciones en el proceso y buscar soluciones u oportunidades de mejora.

Cabe mencionar que cada semana se integraron nuevos jóvenes emprendedores que asistieron a los talleres con el objetivo de aclarar y ajustar sus ideas de negocio a las necesidades del mercado, no todos los participantes de la formación solicitaron asesoramiento o asistieron continuamente a los mismos.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Uno de los indicadores de los logros de este proyecto de vinculación con la sociedad es el número de emprendedores registrados vs el número de planes de negocio completados, lo cual se verifica por el número de certificados emitidos en este proyecto ejecutado entre septiembre de 2019 y marzo de 2020, estos fueron 37 planes de negocio que representan el 13% de los jóvenes atendidos en los talleres de formación y el 48% del total de jóvenes que asisten habitualmente a los talleres y consultorías durante 3 o 4 semanas.

Entre los participantes de este proyecto tenemos:

- Jóvenes emprendedores atendidos: 303
- Estudiantes vinculados: 75
- Profesores vinculados: 6

Otro resultado se puede ver en la cantidad de proyectos terminados por asesor, así como la cantidad de proyectos que deben reimprimirse por un error de forma y / o fondo, aproximadamente 40 y la cantidad de planes de negocios sin terminar debido a la interrupción del proyecto. debido a la pandemia.

Los científicos afirman que las personas que mantienen una actitud de disposición para compartir sus conocimientos con el público objetivo del programa de participación, de la

misma manera con una actitud de cumplir con los lineamientos establecidos por la Dirección de Participación para el logro eficiente de los objetivos, sin embargo, Hay Es un grupo minoritario de alumnos que asisten únicamente para cumplir con la actividad, sin embargo, no alcanzan satisfactoriamente los objetivos del proyecto, por lo que el profesor tutor incorpora como herramienta para el logro de objetivos una carta de compromiso que cada alumno debe firmar al iniciar. tu programa de vinculación, de esta manera, actuarás con mayor responsabilidad en el proceso, a favor de tu consejero, el tuyo y la institución de educación superior que representas.

Por otro lado, se describen las características identificadas en el grupo de emprendedores, como la puntualidad en la asistencia, el interés y la voluntad de desarrollar su plan de negocios con el fin de ser calificado como sujeto de crédito y comprometerse a lograr su desarrollo, el de su familia. y su entorno. En cuanto a factores que pueden y deben mejorarse, se observa en la población emprendedora, el desconocimiento de un plan de negocio y la falta de información relevante para el negocio al que se van a dedicar.

En la etapa de organización y ejecución juega un papel importante la labor del profesor tutor ya que será él quien dirija el inicio, desarrollo y finalización del plan de negocio de cada emprendedor, además de brindar apoyo a cada asesor para la correcta Asesoramiento de estudiantes a emprendedores.

Durante el proceso de dirección o ejecución del programa de vinculación se observó lo siguiente:

- Algunos miembros de la población emprendedora asistieron a la formación siguiendo los intereses y objetivos de sus padres o familiares, sin embargo, no conocían los detalles de la actividad a la que se dedicarían.

Una vez desarrollado todo el proceso y culminado el plan de negocio basado en el modelo Canvas, se llevaron a cabo dos revisiones, la primera por parte de un asesor líder, siendo este un estudiante cuyas habilidades de liderazgo fueron sobresalientes y le permitió ser parte del grupo de supervisores y la última revisión estuvo a cargo del profesor tutor. Ambos pasos se consideran imprescindibles para la entrega del certificado de finalización.

Como parte de las actividades de control del programa, se desarrollaron las siguientes:

Diariamente después de cada asesoría a emprendedores, los asesores entregarán al profesor tutor un informe de asistencia de los estudiantes asesores y de los emprendedores, con el respectivo inventario de proyectos y su avance. Estos controles desarrollados en informes también son entregados al coordinador de enlace con la Sociedad para su respectivo apoyo y socialización con los representantes de “Impulso Joven”.

CONCLUSIONES

ITB-U, a través de su proyecto ITB EMPRENDE, tiene el desafío de promover la cultura del emprendimiento empresarial en la sociedad, participando activamente en la creación y fortalecimiento de un ecosistema emprendedor que facilite y democratice el conocimiento. Este trabajo ha tenido como objetivo contribuir al conocimiento sobre el emprendimiento desde una perspectiva práctica, consolidando los conocimientos de los estudiantes de la ITB-U y generando efectos positivos en los jóvenes emprendedores derivados de la SETEJU que han logrado concebir una idea de negocio viable para sus proyectos en un entorno competitivo.

Las actividades planificadas entre el exsecretario técnico de la Juventud y el Instituto Tecnológico de la Universidad Superior Bolivariana se llevaron a cabo hasta marzo de 2020, ya que la pandemia que atraviesa el país ha impedido que el proyecto continúe. Se realizaron algunas reuniones de coordinación entre la IES y el organismo que promueve la formación de los jóvenes emprendedores beneficiarios del proyecto, con el fin de retroalimentar el proceso, identificando así algunos datos del plan de negocio que no eran relevantes para la realidad o el negocio, o el mercado, especialmente en el lado de los costos, ya que los empresarios carecían de información e investigación.

REFERENCIAS

Flores Asenjo, M. P., & Palao Barberá, J. (2013). Evaluación del impacto de la educación superior en la iniciativa emprendedora. *Historia y Comunicación Social. Historia y Comunicación Social*, 18, 377-386.

LOES, L. O. (02 de agosto de 2018). *ces.gob.ec*. Obtenido de https://www.ces.gob.ec/lotaip/Anexos%20Generales/a2_Reformas/loes.pdf

Chiquito, R., Ruiz, K., & Zuñiga, M. (2019). Formación para el emprendimiento. Caso de

estudio Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología (ITB) Ecuador. *Revista Estrategia Organizacional*.

Bolivariano, I. S. (s.f.). *ITB*. Obtenido de www.itb.edu.ec Senplades, S. N. (2017).

planificacion.gob.ec. Obtenido de

https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Vida, S. T. (2018). *todaunavida.gob.ec*. Obtenido de <https://www.todaunavida.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/12/MisionImpulsoJoven-L6.pdf>

Chiquito, R., & Corton Romeroli, B. (2016). Apuntes para una concepción pedagógica para la formación de la competencia para el emprendimiento en los institutos técnicos y tecnológicos de Ecuador. *Maestro y Sociedad*. Obtenido de <https://repositorio.itb.edu.ec/>

Hoffman, R., & Casnocha, B. (2012). *The Start-up of You*. USA: Currency.

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw-Hill.

De la Torre Cruz, T., Rico, I. L., Ezcolar Llamazares, C., Palmero Cámara, C., & Jiménez Eguizábal, A. (2016). La figura del profesor como agente de cambio en la configuración de la competencia emprendedora. *Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado*.

Ferreira-Herrera, D. C. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos.

Cooperativismo y Desarrollo. Obtenido de

<https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/1252/1439>

García Romero, A. G., Quinchiguango Maldonado, M. M., & León Ponce, L. (2016).

Programa de Vinculación con la Comunidad. Obtenido de UIDE:

<https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/1502>