

**PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE: ESTRATÉGIAS Y METODOLOGÍAS
PARA MICROEMPRESAS DE PERSONAS CON DISCAPACIDADES
SENSORIALES CASO PRO-IVIS XXI, UNA EXPERIENCIA COMO DOCENTE.**

Autores: Mg. Silvia Susana Landin Alvarez¹, Msc. Irene Feijoo Jaramillo², Mg. Javier Alejandro Bermeo Pacheco³, Msc. Holger León Gonzalez⁴

Institución: Universidad Técnica de Machala.

Correos Electrónicos: slandin@utmachala.edu.ec, ifeijoo@utmachala.edu.ec,
hleon@utmachala.edu.ec

PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE: ESTRATÉGIAS Y METODOLOGÍAS PARA MICROEMPRESARIOS DE PERSONAS CON DISCAPACIDADES SENSORIALES (NOVIDENTES). CASO PRO-IVIS XXI, UNA EXPERIENCIA COMO DOCENTE.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como propósito identificar las estrategias y metodologías adecuadas para la enseñanza y aprendizaje sobre microempresarios de personas con discapacidades sensoriales (novidentes) del Proyecto PRO-IVIS XXI de la comunidad universitaria de ahí, el análisis del caso específico.

La investigación involucra a novidentes, docentes miembros del Proyecto PROIVIS de la Universidad Técnica de Machala, considerando que el problema radica en el desconocimiento de emprendimientos de las personas con discapacidades sensoriales, no cuentan con estrategias y metodologías de enseñanza y aprendizaje que permita fortalecer su conocimiento, la comunicación y prepararlos en las competencias transferibles para emprendimientos productivos e incorporarse en el sector empresarial mediante la formación, rehabilitación profesional y capacitación continua.

Para el estudio se utilizaron fuentes primarias y secundarias. Se levantó información sobre capacidades de novidentes y se analizó necesidades de los resultados. Los principales hallazgos fueron la mayor parte son hombres y un menor porcentaje mujeres, ellos requieren la necesidad de generar microempresas a través de emprendimientos productivos para su supervivencia, los novidentes tienen conocimiento sobre música y producción de panadería y, otros no están dedicados a actividades laborales. Han recibido educación primaria y han concluido su bachillerato, disponen de aptitud para el desempeño de una actividad o negocio, poseen actitud para hacer las labores según las circunstancias.

Mediante la propuesta los novidentes adquieren conocimientos de emprendimiento mediante estrategias y metodologías, la importancia radica en realizar inclusión social a personas con discapacidad que no se sientan discriminados y adquiriendo una actitud mental positiva que brillen frente a las barreras psicológicas de inferioridad. Además de generar microproyectos que les permita aumentar sus ingresos económicos y disponer de un trabajo digno en la sociedad, es decir una propuesta encaminada en cumplir con los objetivos 2 y 3 del (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013-2017).

La propuesta se justifica mediante el desarrollo y composición de estrategias y metodologías a utilizar, conformación de emprendedores, capacitación en el área de marketing y generación de idea para impulsar un emprendimiento que sea a corto plazo

para que los resultados sean inmediatos. A continuación expresamos algunos indicadores de contribución.

Enseñanza.

Para (Rendon, 2013) son los modos, formas, maneras particulares y características del proceso educativo manifestada en actitudes, comportamiento, acciones, procedimientos, actividades en función del ambiente del aula, relación, interacción, socialización y orientación a los estudiantes.

Aprendizaje.

La aportación de (Alonso, 2013) indica que es la adquisición de conocimientos y destrezas, retención de información.

Estrategias.

Expresan (Tarres, Montenegro, D'Ottavio, & García, 2008) es un conjunto de actividades extra e intra aula donde el docente crea un ambiente adecuado para que los estudiantes adquieran conocimiento mediante metodología basada en análisis y crítica de un tema específico al cual el docente organiza todo el proceso de las actividades.

Metodología.

Según (Rosell & Ena, 2009) son las acciones mediante métodos de enseñanza en cada etapa del proceso de aprendizaje, denominado acciones mentales como motivación, orientación, material, oral y mental.

Emprendimiento.

Para (Perez & Gardey, 2013) es un proyecto que desarrolla con esfuerzo y se asume un riesgo económico aprovechando las oportunidades del mercado.

Personas con capacidades sensoriales.

Según (NARIC, 2012) son personas con ausencia de la visión y problemas auditivos que generan problema de comunicación o lenguaje.

DESARROLLO

En el Ecuador existe el 11,80% personas con discapacidad visual 49.344 de un total de 418.001 personas con capacidades especiales según datos estadísticos del Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades (CONADIS, 2017), en la Provincia de El Oro se dispone de 1.969 personas con discapacidad visual entre ellos ocupa el tercer lugar de diferentes tipos discapacidad de total de 18.834 personas con discapacidades especiales. A la necesidad de generar inclusión social a los novidentes de la provincia se generó la conformación del Proyecto PRO-IVIS XXI de la Universidad Técnica de Machala.

Proyecto PRO-IVIS XXI, nace de un grupo de docentes que tiene como propósito según entrevista registrada en (CORREO, 2017) desarrollar de manera íntegra a las personas

con discapacidad visual, a través de acciones formativas en el campo humanístico, para que alcancen una plena integración social y laboral, es el principal objetivo de Pro-Ivis-XXI, Centro de capacitación y apoyo para personas con discapacidad visual.

El proyecto dispone de 5 áreas de conocimiento como psicosocial y médica, física, actividades de la vida, comunicación y desarrollo profesional, ésta última área se fortalece como una de las principales actividades de sostenibilidad económica de los novidentes al adquirir conocimiento para generar microemprendimientos a través del proceso de enseñanza y aprendizaje mediante estrategias y metodologías.

Se realizó un seguimiento estadístico en la Provincia de El Oro previo al registro de datos en el Proyecto PRO-IVIS XXI para determinar la necesidad, información expresada de la siguiente manera:

Gráfico No. 1. Género de Novidentes.



Gráfico No. 2 Necesidad de emprendimientos productivos.

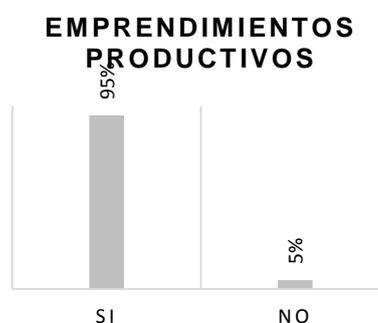


Gráfico No. 3 Áreas de conocimiento.

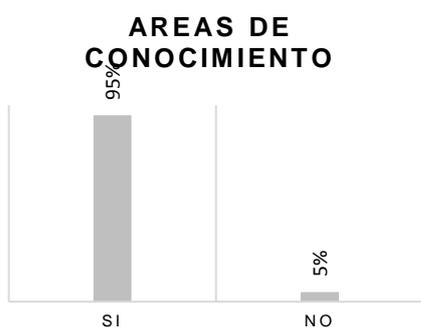


Gráfico No. 4 Educación

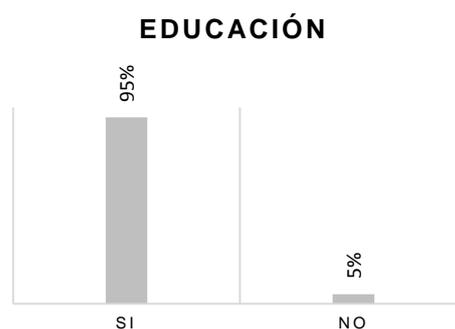


Gráfico No. 4 Aptitud

Gráfico No. 5 Actitud



Los principales hallazgos fueron de un total de una muestra de 30 novidentes el 55% son hombres y un 45% mujeres, un 80% requiere la necesidad de generar microempresas a través de emprendimientos productivos para su supervivencia, el 45% tiene conocimiento sobre música, un 15% sobre producción de panadería, un 40% no está dedicado alguna actividad laboral. Un 50% ha recibido educación primaria y ha concluido su bachillerato. El 82% dispone de aptitud para el desempeño de una actividad o negocio, un 95% posee actitud para hacer las labores según las circunstancias.

Mediante estos resultados se propone emprender el proceso de enseñanza y aprendizaje de los novidentes por cuanto las personas con discapacidad visual han estado discriminados y reconocidos como deficientes por la escasa educación, el proceso social, cultural entre otros, con el objetivo de realizar inclusión social y mejorar su calidad de vida.

Estrategias para generar enseñanza y aprendizaje.

Entrevistas, exposiciones.

Pruebas de apareamiento de palabras y definiciones

Simulacros, muestras, juegos empresariales.

Asesorías, Lectura de casos.

Invitaciones a empresarios, testimonios, apoyo de mentores.

Uso de guías prácticas.

Talleres, Debates, Foros.

Discusiones en clase.

Participación de novidentes.

Actividad vivencial.

Capacitación, concurso de conocimiento.

Metodología a aplicar.

Se realizará el desarrollo de habilidades como el desarrollo motor, las destrezas auditivas y el desarrollo del lenguaje.

El desarrollo motor se hará mediante el tacto y uso de las manos mediante actividades que permitan flexibilizar la muñeca y yema de dedos con movimientos constantes.

Las destrezas auditivas se realizarán mediante sonidos con significados, conceptualizaciones, se repetirá oraciones cortas referente al tema de emprendimiento, se explicará que deben escuchar de manera concentrada y asimilar órdenes.

Desarrollo de lenguaje se verbalizará las experiencias en voz alta y comunicar lo que ocurre alrededor del entorno en forma espontánea para una mejor comprensión y conocimiento. Se utilizarán vocabularios específicos al tema emprendimiento, empresario y mezcla de marketing.

En función a las tres habilidades el objetivo de una buena metodología es:

Transmitir enseñanza con conceptos relacionados al tema a tratar.

Dar a conocer experiencias.

Orientar y apoyar a la elaboración de emprendimientos.

Generar conocimiento auditivo, física, intelectual, lenguaje y psicosocial.

Conformación de emprendedores.

El grupo de emprendedores está conformado por personas de ambos géneros en edades de 20 y 50 años, sean éstos solteros, casados o en pareja, cantan, entonan instrumentos de música y algunos asisten al aprendizaje educativo mediante el braille entre otros.

La capacidad de los no videntes sin visión está en la rapidez que tengan para captar todo lo que se expone, se tiene la ventaja de trabajan con el cerebro a través de las sensaciones que se perciben en cada momento y de manera inconsciente mediante los olores a través del olfato, el sabor mediante el gusto, el tacto por medio de la piel, no hablamos de la parte visual por cuanto es la problemáticas de las personas a trabajar con emprendimientos.

Capacitación en el área emprendimiento y marketing.

Para generar conocimientos básicos en marketing se realizará la enseñanza sobre emprendimiento mediante la utilización de guías prácticas traducidas al idioma braille mediante temas concretos y precisos y a través de ejemplos.

El aprendizaje se realizará previo conceptos y definiciones de: ¿Qué es el emprendimiento?, ¿Qué es emprender?, ¿Por qué es importante?.

Se planteará objetivos del área de marketing como:

Generar conocimiento básico de herramientas de marketing mediante un marco teórico.

Brindar reconocimiento de la importancia del consumidor sus necesidades y preferencias en el mercado.

Formar desempeño en las funciones comerciales.

Desarrollar habilidades de un vendedor.

Como trabajar.

Facilitar la guía práctica traducida al idioma braille, revisado por un especialista en ciegos de manera que los contenidos no generen problemas de interpretación.

Se realizará una clase expositiva que permitirá a los no videntes hacer preguntas para aclarar dudas, hacer argumentaciones y debates.

Para brindar mayor comprensión se llevara productos de diferentes formas que permitan ser tocados por sus manos, además de tener la facilidad de oler mediante el olfato para sentir las diferentes fragancias, saborear es decir utilizar los sentidos que desarrollan las personas no videntes como auditivo, física, intelectual, lenguaje y psicosocial.

En el aprendizaje del conocimiento tendrá competencias en mezcla del marketing como producto, precio, plaza, promoción y publicidad de manera que el no vidente este en la capacidad de elaborar un bien que sea de fácil comercialización para el mercado.

Mezcla de marketing.

Producto.

Se realizará inducción específica sobre conceptualizaciones de un producto de manera que los no videntes puedan escuchar su significado y para qué sirve el bien producto.

Para trabajar sobre el bien producto se llevará un ejemplo de formas es decir la presentación de un shampoo en presentaciones cuadrados, redondos, ovalados, tamaños grandes, medianos y pequeños de manera que los no videntes puedan tocar, palpar, además se llevará presentaciones de envase en material plástico duro, en fundas de sachet entre otras presentaciones, podrán identificar la presencia de una etiqueta impresa sobre el producto y una sobrepuesta con la finalidad de determinar el nombre comercial del producto es decir la marca. Para identificar sus gustos se llevará shampoo con diferentes aromas para que a través de su olfato puedan determinar los aromas agradables.

Como ejemplo se realizará una elaboración de un shampoo mediante la composición de material práctico es decir se comprará para la mezcla, esencias de aromas a lavanda, romero, manzanilla, un litro de lauril éter sulfato de sodio, una taza de agua purificada, 1/8 de cucharadita de aceite de oliva, 1/8 de cucharadita de alcohol cetílico, y materiales para la mezcla como tazón o bandeja, un removedor o paleta y un embudo. Con este proceso los no videntes podrán ir palpando cada proceso que se realiza. Es importante indicar que dependiendo de la industrialización de los productos se va a requerir capacitación de técnicos para cada área de manera que los emprendedores sean habilitados para producir y comercializar.

Precio.

Se realizará conceptualizaciones, se explicará el mercado a ser dirigido el producto, el segmento, los clientes es decir la demanda y oferta con la finalidad de establecer los

costos y ganancias del producto final para el mercado. Se explicará la importancia de hacer investigación de mercado para satisfacer las necesidades del consumidor donde intervienen todas las variables de la mezcla de marketing. La idea es que los precios no sean altos para realizar un proyecto de carácter social que permita hacer inserción laboral y además exista la satisfacción de generar emprendimiento por parte de las personas con capacidad sensorial.

Plaza.

Determinar definiciones claras mediante exposición sobre la plaza a comercializar el producto o llamado también distribución, se buscará la idea de colocar los productos al mercados, que conciernen a tiendas, centros comerciales entre otros. Todo depende del tipo de producto a elaborar. También es importante indicar que conocerán sobre los canales y establecer el canal adecuado de distribución del producto a comercializar en el mercado.

Promoción y Publicidad.

Se realizará la conceptualización y diferencias de la parte de comunicación con el propósito de identificar la promoción o publicidad adecuada para el producto, se hará escuchar mediante audios tipos de publicidad, se explicará mediante ejemplos el arte promocional, se dará lectura de casos así como se realizará exposiciones sobre la promoción y publicidad de productos.

Como emprendedores se enseñará que ellos realizarán la promoción de manera directa con el propósito de impulsar de su conocimiento, hacer conciencia en la sociedad que los novidentes se encuentran en la capacidad de producir y ser empresarios, además de ser insertados en el mundo laboral lograr realizar inclusión social y mejorar su calidad de vida.

Luego de adquirir el conocimiento teórico y práctico se analizará con los novidentes la idea de un emprendimiento propio producto de sus conocimientos. Lo importante es indicar que durante la capacitación de enseñanza y aprendizaje siempre estarán con asesores docentes que ayudarán en el proceso hasta que consoliden su propio emprendimiento y negocio comercial.

Generación de ideas para impulsar un emprendimiento.

Se hará el seguimiento respectivo de emprender un microemprendimiento que sea de rápida producción, a corto plazo, comerciable en el mercado local y que satisfaga principalmente la necesidad del consumidor. Se hará el compromiso de aplicar los conocimientos productivos para mejorar su calidad de vida es decir de la capacitación se dará la iniciativa de trabajar con un emprendimiento real.

Es importante indicar que los miembros docentes del Proyecto PRO-IVIS XXI trabajara en los contactos para realizar convenios de apoyo para facilidades de equipos, capacitación técnica y en algunas circunstancias material para su producción mediante el fortalecimiento de alianzas estratégicas.

CONCLUSIONES

Existe un porcentaje del 80% de novidentes que tienen la necesidad de adquirir conocimientos de enseñanza aprendizaje para generar emprendimientos productivos, fortalecer sus condiciones económicas y mejorar su calidad de vida.

Con la enseñanza y aprendizaje mediante estrategias y metodologías los novidentes logran desarrollo profesional y se hará inclusión social de manera que no sean discriminados con la sociedad.

Se estableció las estrategias de enseñanza y aprendizaje a ser aplicadas con novidentes para fomentar la igualdad de oportunidades de personas con discapacidad sensorial.

Se identificó la metodología adecuada para ejecutar el proceso de enseñanza aprendizaje en novidentes con el propósito de adquirir conocimiento de tema tratado.

Se determina la propuesta de aplicación con estrategias y metodologías adecuadas para fortalecer el conocimiento en el área de emprendimiento.

Mediante clase práctica los novidentes adquieren conocimiento de emprendimiento y marketing.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, L. (2013). Aprendizaje y memoria. *Revista Investigación y Ciencia*, 90-91.

CONADIS. (22 de Marzo de 2017). *Consejo Nacional para la igualdad con discapacidades*. Obtenido de Consejo Nacional para la igualdad con discapacidades: <http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/estadistica/index.html>

CORREO. (15 de Febrero de 2017). Pro-Ivis XXI Capacitación continua para personas con discapacidad visual. *Diario Correo*, pág. 1.

NARIC. (15 de Marzo de 2012). <http://www.naric.com/sites/default/files/Discapacidades%20Sensoriales%202015.pdf>. Obtenido de <http://www.naric.com/sites/default/files/Discapacidades%20Sensoriales%202015.pdf>: www.naric.com

Perez, J., & Gardey, A. (02 de Enero de 2013). <http://definicion.de/emprendimiento/>. Obtenido de <http://definicion.de/emprendimiento/>: www.definicion

Plan Nacional del Buen Vivir, 2.-2. (2013-2017). *Objetivos 2 y 3*.

Rendon, M. (2013). Hacia una conceptualización de los estilos de enseñanza. *Revista Colombiana de Educación*, 175-195.

Rosell, W., & Ena, P. (2009). Consideraciones generales de los métodos enseñanza y aplicación en cada etapa del aprendizaje. *Revista Habanera de Ciencias Médicas*, 1-12.

Tarres, M., Montenegro, S., D`Ottavio, A., & García, E. (2008). Lectura crítica del artículo científico como estrategia para el aprendizaje del proceso de investigación. *Revista Iberoamericana de EducaciónD*, 1-8.