



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE

Código: FAD0053

Paralelo: A, A, A, A, A, A, F, F, F

Periodo : Septiembre-2016 a Febrero-2017

Profesor: AMPUERO VELASQUEZ FRANCISCO XAVIER

Correo electrónico fampuero@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

2. Descripción y objetivos de la materia

La Universidad del Azuay, consciente de su rol educativo a nivel superior y ante las exigencias de la competitividad y formación empresarial, ha integrado como uno de sus principios filosóficos la formación del *¿ Profesional Emprendedor¿*. Se pretende aquí que los estudiantes puedan enfrentar el nuevo entorno de negocios con ingenio, creatividad y liderazgo, para lo cual debe dotarse a los alumnos de una formación integral en los procesos de creación de empresas, proporcionándoles un profundo conocimiento de todos los mecanismos que inciden en este proceso, siendo el propósito final el de formar emprendedores capaces de promover el desarrollo local, mediante la promoción de iniciativas empresariales con la finalidad de que actúen como dinamizadores del desarrollo económico, social en el país.

El estudiante del curso de Emprendedor desarrollará sus habilidades a través del autoconocimiento y el estudio de casos que le permitirá vencer sus limitaciones y miedos comunes, para ponerse en capacidad de analizar las oportunidades, riesgos, beneficios y realidades del proceso de emprendimiento y la creación de nuevas empresas. Al final, el estudiante comprenderá el proceso para transformar una idea creativa en una oportunidad de negocios, analizando en el proceso las herramientas de motivación necesarias para aplicarlas en la fundación de una nueva empresa. Además, tendrá la oportunidad de aprender un modelo de plan de negocios para la creación de una pyme real, definiendo sus objetivos, estrategias y potencial de mercado, sin dejar de considerar los elementos éticos y sociales.

Por lo expuesto, la Universidad del Azuay, como estrategia institucional, fomenta el emprendimiento mediante mecanismos de talleres vivenciales para lograr un correcto manejo de las diferentes técnicas que un profesional debe dominar y conocer para convertir su actitud emprendedora, innovación y creatividad en un verdadero proceso de Creación de la Empresas. Para esto nos hemos planteado la necesidad de identificar y formar el perfil del Emprendedor del nuevo milenio, donde la generación de las ideas de negocio para formarlas y crear una empresa dando particular atención a los siguientes ejes: la mercadotecnia, las finanzas, la organización empresarial, y el marco legal; que planificando dentro de un marco lógico, permitan alcanzar indicadores de eficiencia y eficacia empresarial.

3. Contenidos

1.	Emprendedor
1.1.	Inducción (1 horas)
1.2.	Proceso Básico de Creación de Una Empresa (2 horas)
1.3.	Actitud emprendedora (1 horas)
1.4.	Filosofía del emprendedor (2 horas)
1.5.	La oportunidad de Negocios (3 horas)
2.	Espíritu empresarial y emprendedor
2.1.	Pensamiento estratégico (3 horas)
2.2.	Intrapreneur: El Empresario Interno (1 horas)
2.3.	Motivación (4 horas)
2.3.1.	Modelo básico de motivación. (0 horas)
2.3.2.	Técnicas de motivación (0 horas)
2.4.1.	Definición de liderazgo y características. (0 horas)
2.4.2.	Estilos de liderazgo (0 horas)

2.4.3.	Liderazgo empresarial. (0 horas)
3.	El emprendedor y el Desarrollo Socio Económico
3.1.	Generación de riqueza, Cultura e Ideología (1 horas)
3.2.	Estrategias de Desarrollo (1 horas)
3.2.1.	Proceso de Generación de Valor (0 horas)
3.3.	Entrepreneurship, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico (3 horas)
3.4.	Ventajas Competitivas: Modelo y Etapas (1 horas)
3.5.	Indicadores de Desarrollo (1 horas)
3.5.1.	Empleo, Bienestar y Satisfacción (0 horas)
4.	Creatividad e Innovación
4.1.	El pensamiento lateral y divergente. (3 horas)
4.2.	Creatividad ¿ Invención ¿ Innovación (2 horas)
4.2.1.	Origen de las ideas (0 horas)
4.2.2.	Ideas Creativas para Productos y Servicios Innovadores (0 horas)
4.3.	Comunicación (2 horas)
4.3.1.	El proceso de la comunicación. (0 horas)
4.3.2.	Estilos y formas de comunicación (0 horas)
4.4.	El proceso creativo. (1 horas)
4.4.1.	Percepción, incubación, inspiración, verificación. (0 horas)
4.5.	El producto y servicio. (2 horas)
4.6.	Técnicas de análisis y selección ideas. (1 horas)
5.	Plan de Negocios y Financiación
5.1.	Inversión requerida real (3 horas)
5.1.1.	Financiamiento (0 horas)
5.1.2.	Incubación (0 horas)
5.2.	Modelos de Negocios. (3 horas)
5.2.1.	Modelos que crean valor (0 horas)
5.2.2.	Ventaja Competitiva a través del modelo de negocios. (0 horas)
5.3.	Plan de Negocios (6 horas)
5.3.1.	Etapas de Investigación (0 horas)
5.3.2.	Análisis situacional (0 horas)
5.4.	Proyectos (3 horas)
5.4.1.	Formulación de proyectos. (0 horas)
5.4.2.	Evaluación de Proyectos (0 horas)
5.4.3.	Ejecución y seguimiento (0 horas)
6.	Filosofía de la Calidad
6.1.	Tendencias mundiales de la calidad (1 horas)
6.2.	El método Deming. (1 horas)
6.3.	Las herramientas estadísticas (3 horas)
6.4.	El cambio cultural (1 horas)
7.	Ecología e Impacto Ambiental
7.1.	La actividad económica y la biosfera (2 horas)
7.2.	Elementos para la conservación. (1 horas)
7.2.1.	Protección y reabastecer los recursos renovables. (4 horas)
7.3.	Economía Ecológica y la Política ambiental. (1 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
ae. Desarrollar liderazgo en la empresa	
-Debe estar en la capacidad de establecer los proceso de negocio y los procesos operativos necesario para iniciar las operaciones de un nuevo proyecto u organización	-Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Informes -Informes -Proyectos -Proyectos -Reactivos -Reactivos -Reactivos -Reactivos -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos
aq. Evaluar y administrar proyectos empresariales	
-Debe ser capaz de establecer la estructura óptima sobre la cual construir el proyecto de emprendimiento, tanto si se trata de una empresa nueva, cuanto si se trata de un intra emprendimiento	-Evaluación oral -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Resolución de ejercicios, casos y otros -Resolución de ejercicios, casos y otros -Resolución de ejercicios, casos y otros -Resolución de ejercicios, casos y otros -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos
ar. Identificar las estructuras del mercado	
-¿ Sentar las bases y desarrollar el conocimiento necesario para que los participantes se motiven a encontrar oportunidades de negocios innovadora en el mercado a partir de la generación de múltiples ideas creativas y la evolución de estas hacia bienes y servicios innovadores que satisfagan necesidades reales del mercado.	-Reactivos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Reactivos	MOTIVAR LAS ACTITUDES PARA EMPRENDER		APORTE 1	5	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Resolución de ejercicios, casos y otros	EL PROCESO Y EL MODELO EMPRESARIAL		APORTE 1	0.5	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Resolución de ejercicios, casos y otros	DE EMPLEADO A EMPRESARIO		APORTE 1	1	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Foros, debates, chats y otros	SER O NO SER UN ENTREPRENEUR		APORTE 1	0.5	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Trabajos prácticos - productos	EL PROCESO Y EL MODELO EMPRESARIAL		APORTE 1	1	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	SER O NO SER UN ENTREPRENEUR		APORTE 1	1	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Trabajos prácticos - productos	DE EMPLEADO A EMPRESARIO		APORTE 1	1	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Reactivos	DESARROLLAR CREATIVIDAD E INNOVACIÓN PARA CAPTURAR LAS OPORTUNIDADES		APORTE 2	5	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Resolución de ejercicios, casos y otros	DE 0 A LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS		APORTE 2	1	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Resolución de ejercicios, casos y otros	CREATIVIDAD E INNOVACION		APORTE 2	0.5	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Foros, debates, chats y otros	CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL		APORTE 2	0.5	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Trabajos prácticos - productos	DE 0 A LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS		APORTE 2	1	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Trabajos prácticos - productos	CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL		APORTE 2	1	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Trabajos prácticos - productos	CREATIVIDAD E INNOVACION		APORTE 2	1	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Resolución de ejercicios, casos y otros	INGREDIENTES DE TODO NEGOCIO Y EL RECURSO MÁS IMPORTANTE		APORTE 3	1	Semana: 15 (19/12/16 al 23/12/16)
Proyectos	CARACTERÍSTICAS Y ELEMENTOS DE UN PLAN DE NEGOCIOS EXITOSO		APORTE 3	5	Semana: 15 (19/12/16 al 23/12/16)
Foros, debates, chats y otros	FILOSOFÍA DE CALIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y ECOLOGÍA		APORTE 3	1	Semana: 15 (19/12/16 al 23/12/16)
Trabajos prácticos - productos	INGREDIENTES DE TODO NEGOCIO		APORTE 3	1	Semana: 15 (19/12/16 al 23/12/16)
Evaluación oral	CULTURA EMPRENDEDORA Y DESARROLLO SOCIOECONÓMICO		APORTE 3	2	Semana: 15 (19/12/16 al 23/12/16)
Reactivos	ESPIRITU EMPRESARIAL, IDEAS CREATIVAS Y PLAN DE NEGOCIOS		EXAMEN	10	Semana: 17-18 (02-01-2017 al 15-01-2017)
Informes	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE SU EMPRESA		EXAMEN	10	Semana: 17-18 (02-01-2017 al 15-01-2017)
Reactivos	Prueba con base a reactivos, acumulativa de todo el contenido de la materia, con el fin de determinar si tiene los conocimientos básicos para aprobar la materia.		SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (16-01-2017 al 22-01-2017)

Metodología

·Se llevará a cabo un diálogo entre profesor y alumno respecto al material asignado (lecturas previas sobre temas a discutir), el cual tendrá como finalidad: ·Aclarar dudas sobre el material. ·Crítico a los autores en aspectos específicos. ·Efectuar aportaciones a la ciencia (desarrollar el material). ·Profundizar en aplicaciones que se hayan efectuado o que se pudieran llegar a efectuar en Ecuador. ·Dinámicas de clase: juegos didácticos, competencias entre equipos, análisis introspectivos, etc. ·Se analizarán casos ilustrativos respecto a los diferentes temas relacionado a la creación de empresas cubiertos por el libro guía y los textos recomendados. ·Todos los equipos desarrollarán los casos señalados, preparando para ello un reporte escrito de su solución. Se pedirá a cada equipo que participe en el plenario para presentación de los factores más relevantes de su solución, formando dicha participación parte de la evaluación. ·Exposición del alumno sobre determinados temas. ·Trabajos de investigación documental y de campo, y la presentación de reportes. ·Desarrollo y presentación de un trabajo final. Para el desarrollo de la Asignatura se utilizarán los métodos siguientes: ·Clase magistral ·Clase teórico – práctica ·Trabajo autónomo ·Trabajo colaborativo ·Trabajo práctico en talleres ·Debate ·Análisis de casos

Criterios de Evaluación

·En el examen final, se presentará el plan por escrito y la exposición oral del mismo, los cuales se evaluarán la secuencia lógica de los temas incluidos, la pertinencia del contenido y la construcción adecuada de la información por tema, el buen uso de las normas de redacción científica y de los requerimientos de publicación. ·El primer borrador del Plan de Negocios, puede ser uno que los alumnos quisieran empezar en un futuro cercano y/o pudiera ser su tema de ensayo; el texto debe contener todos los elementos aprendidos

para elaborar un business plan exitoso y contener la mayor cantidad de información verídica y verificable. Se pueden coordinar reuniones de tutoría para el desarrollo del plan con el profesor responsable. En la exposición oral se evaluará el cumplimiento de las normas de un buen expositor, la fluidez en la exposición y el manejo adecuado de la audiencia. En la presentación en Power Point se evaluará el buen uso de las normas de preparación de las diapositivas y lo indicado en el párrafo anterior. La exposición tendrá el formato de Rueda de Negocios Virtual, donde estarán presentes invitados (catedráticos, empresarios, etc.) quienes tendrán una cantidad de dinero "virtual" para invertir en cada empresa de forma mutuamente excluyente; la empresa que más inversión recaude será la ganadora, obteniendo una nota de 100 y así se calificará al resto en escala descendente. Se llevará acabo un evento académico sobre temas de la materia, donde participarán todos los estudiantes.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Alcázar, Rafael	McGraw-Hill	El Emprendedor de Éxito	2009	978-9701059142

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Freire, Andy	Editorial Alfaguara	Pasión por Emprender	2004	978-9505119226
Varela, Rodrigo	Prentice Hall	Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas	2009	978-9586991018
Collins, James C. y Porras, Jerry I.	Grupo Editorial Norma	Empresas que Perduran	1995	978-9580430667
Kushell, Jennifer	Grupo Editorial Norma	Solo Para Emprendedores	2001	978-9580460886

Web

Autor	Título	URL
Varios Autores	Soy Entrepreneur	www.soyentrepreneur.com
Varela, Rodrigo	Icesi	www.icesi.edu.co
Kushell, Jennifer	Young Entrepreneur Network	www.yenetwork.com

Software

Autor	Título	URL	Versión
McGraw Hill	Elaboración De Plan De Negocios	A través del profesor	3
Prentice Hall	Plan De Negocios	A través del profesor	3

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **05/09/2016**

Estado: **Aprobado**