



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Datos generales

Materia: EMPRENDIMIENTO PARA ADM, CSU Y ECE

Código: FAD0053

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2017 a Febrero-2018

Profesor: ROSALES MOSCOSO MARÍA VERÓNICA

Correo electrónico vrosales@uazuay.edu.ec

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

Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

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)
2.3.3	Definición de liderazgo y características. (0 horas)
2.3.4	Estilos de liderazgo (0 horas)

2.3.5	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
	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
Informes	Trabajo de investigación relacionado al tema correspondiente del sílabo		APORTE 1	3	Semana: 3 (10/10/17 al 14/10/17)
Foros, debates, chats y otros	Participación valiosa que genere valor e interés en la clase, participación en los casos y ejemplos		APORTE 1	1	Semana: 4 (16/10/17 al 21/10/17)
Evaluación escrita	Primera prueba escrita		APORTE 1	6	Semana: 4 (16/10/17 al 21/10/17)
Reactivos	Segunda prueba escrita basada en reactivos sobre los temas vistos hasta la fecha		APORTE 2	5	Semana: 9 (20/11/17 al 25/11/17)
Foros, debates, chats y otros	Participación valiosa que genere valor e interés en la clase, participación en los casos y ejemplos		APORTE 2	1	Semana: 9 (20/11/17 al 25/11/17)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo practico aplicativo de la materia		APORTE 2	4	Semana: 9 (20/11/17 al 25/11/17)
Trabajos prácticos - productos	Primer avance de elaboración de un Plan de Negocios		APORTE 3	6	Semana: 15 (02/01/18 al 06/01/18)
Evaluación oral	Presentacion del plan de negocio elaborado en grupo		APORTE 3	4	Semana: 15 (02/01/18 al 06/01/18)
Evaluación escrita	Evaluacion sobre los temas vistos durante el ciclo y sobre el plan de negocio		EXAMEN	20	Semana: 17-18 (14-01-2018 al 27-01-2018)
Evaluación escrita	Evaluacion escrita sobre los temas vistos durante el ciclo		SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (28-01-2018 al 03-02-2018)

Metodología

El desarrollo de la materia se llevará a cabo mediante Clases Magistrales, motivando e incentivando la participación de los estudiantes, Análisis y discusión de casos, preguntas en clases, herramientas multimedia y desarrollo de trabajos aplicados. Exposición en grupos sobre determinados temas. Desarrollo y presentación de un plan de negocios.

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 a cabo un evento académico sobre temas de la materia, donde participarán todos los estudiantes.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
-------	-----------	--------	-----	------

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
Varela, Rodrigo	Prentice Hall	Innovacion Empresarial	2001	

Web

Autor	Título	URL
Publico	Emprendedore	www.emprendedores.es

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **07/09/2017**

Estado: **Aprobado**