UNIVERSIDAD DEL AZUAY

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 : Marzo-2019 a Julio-2019

Profesor: AMPUERO VELASQUEZ FRANCISCO XAVIER

Correo electrónico fampuero@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 formarla 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	**Introducción al Emprendimiento**
1.1	Que es emprendimiento (2 horas)
1.2	Motivaciones (2 horas)
1.3	Tipos de emprendimiento (2 horas)
1.4	Características del emprendedor (2 horas)
1.5	Factores de éxito y fracaso del emprendedor (2 horas)
1.6	Desarrollo de competencias emprendedoras (4 horas)
1.7	La cultura del espíritu empresarial y desarrollo socio económico (4 horas)
2	**Creatividad e Innovación**
2.1	Identificación de oportunidades (2 horas)
2.2	Búsqueda de ideas de negocio (2 horas)
2.3	Generación de la idea (2 horas)
2.4	Validación de la idea de negocio (4 horas)
2.5	Definición de la idea de negocio (2 horas)

3	Modelo de empresa
3.1	Que es modelo de negocio, ejemplos (4 horas)
3.2	Que es modelo de empresa (4 horas)
3.3	Modelo CANVAS (6 horas)
4	Plan de negocios - Plan empresarial
4.1	Que es un plan de negocios (2 horas)
4.2	Descripción de la empresa (2 horas)
4.3	Análisis de mercado (6 horas)
4.4	Plan de marketing (2 horas)
4.5	Análisis técnico (2 horas)
4.6	Análisis administrativo (2 horas)
4.7	Análisis financiero (4 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

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	-Evaluación escrita -Evaluación escrita -Evaluación oral -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Informes -Informes -Informes -Proyectos -Proyectos -Proyectos -Reactivos -Reactivos -Reactivos -Reactivos -Resolución de ejercicios, casos y otros -Resolución de ejercicios, casos y otros -Trabajos prácticos - productos -Trabajos prácticos - productos -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 escrita -Evaluación escrita -Evaluación oral -Evaluación oral -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Foros, debates, chats y otros -Informes -Informes -Proyectos

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
	-Proyectos -Prácticas de laboratorio -Reactivos -Reactivos -Reactivos -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 -Visitas técnicas
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.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Evaluación oral -Foros, debates, chats y otros -Informes -Proyectos -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
Trabajos prácticos - productos	EL PROCESO Y EL MODELO EMPRESARIAL		APORTE 1	3	Semana: 2 (18/03/19 al 23/03/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	SER O NO SER UN ENTREPRENEUR		APORTE 1	2	Semana: 4 (01/04/19 al 06/04/19)
Reactivos	DE EMPLEADO A EMPRESARIO		APORTE 1	5	Semana: 5 (08/04/19 al 13/04/19)
Trabajos prácticos - productos	CREATIVIDAD E INNOVACION		APORTE 2	3	Semana: 6 (15/04/19 al 18/04/19)
Foros, debates, chats y otros	CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL		APORTE 2	2	Semana: 8 (29/04/19 al 02/05/19)
Reactivos	DE 0 A LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS		APORTE 2	5	Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19)
Evaluación oral	FILOSOFÍA DE CALIDAD, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y ECOLOGÍA		APORTE 3	3	Semana: 12 (27/05/19 al 01/06/19)
Resolución de ejercicios, casos y otros	INGREDIENTES DE TODO NEGOCIO		APORTE 3	2	Semana: 14 (10/06/19 al 15/06/19)
Proyectos	PROYECTO DE EVENTO ACADÉMICO		APORTE 3	5	Semana: 16 (24/06/19 al 28/06/19)
Evaluación oral	FERIA PARA PRESENTACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE SU EMPRESA		EXAMEN	10	Semana: 19-20 (14-07-2019 al 20-07-2019)
Informes	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE SU EMPRESA		EXAMEN	10	Semana: 19-20 (14-07-2019 al 20-07-2019)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Reactivos	PRUEBA ACUMULATIVA DE TODA LA MATERIA		SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

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. ·Criticar 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
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
Varela, Rodrigo	Prentice Hall	Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas	2009	978-9586991018
Freire, Andy	Editorial Alfaguara	Pasión por Emprender	2004	978-9505119226
Blanco, Carlos	Gestión 2000	Los Principales Errores de los Emprendedores	2014	978-8498753042
Robinson, Ken	Grijalbo	El Elemento: Descubrir tu pasión lo cambia todo	2012	978-6074296365

Web

Autor	Título	URL
Entrepreneur en Español	Entrepreneur en Español	www.entrepreneur.com
Soy Entrepreneur	Soy Entrepreneur	www.soyentrepreneur.com
Varela, Rodrigo	Icesi	www.icesi.edu.co

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: 12/03/2019

Estado: Aprobado